



本刊记者 三 丰

2012年7月6日,位于北京顺义的GF阿奇夏米尔航空航天、家用器具应用技术中心(Center of Competence,CoC)开业庆典隆重召开,这是GF阿奇夏米尔设在中国的前两家应用技术中心,也是GF阿奇夏米尔面向不同的行业应用需求,进一步服务中国客户的重要举措。GF阿奇夏米尔航空航天应用技术中心、家用器具应用技术中心的开业将使中国的客户受益于其在复杂零部件加工中的经验,同时GF阿奇夏米尔还将在此演示生产稳定产品的经济高效解决方案。在应用技术中心开幕当天GF阿奇夏米尔公司邀请本刊采访了时任GF阿奇夏米尔亚洲区总裁白卫华先生。

刘柱:请您简要介绍一下GF阿

奇夏米尔2012年的中国市场情况,在2012年机床市场普遍走势不高的情况下,GF阿奇夏米尔是如何保持在中国强有力的销售势头的?

白卫华:虽然2012年目前的状况没有比预期的好,但是和2011年相比我们一直保持着一个增长的态势。这里面有两个主要原因:其一,许多行业由于进出口的原因还是保持着高的热度,比如ICT行业(Information & Communication Technologies)一直持续着非常快的增长速度。许多大的厂商希望他们的品牌在中国占有更大的市场份额,例如,三星、苹果这些大型公司。而GF阿奇夏米尔作为本领域里的领跑者,得益于我们在这个市场里的地位以及客户对我们的认可,靠这些我们

迎得了许多大的订单。其二,大的厂商都希望其在全球占有大的销售份额,因此对生产设备有较高的要求。GF阿奇夏米尔一直以来都是秉承这样一个市场战略和愿景——我们要为客户在最适当的时机提供最适当的产品以满足其相应的需求。客户对供应商的要求与我们的愿景是一致的。两方面很好地吻合就让我们在市场上赢得了越来越多的客户。

刘柱:GF阿奇夏米尔本次在中国设立的第一家应用技术中心,也可称为是其在中国的又一重要举措。请问设立应用技术中心的、应用技术中心所起到的作用以及今后的发展规划是什么?

白卫华:瑞士GF阿奇夏米尔应用技术中心是面向不同行业的应用

需求而设立的大型综合性应用技术服务中心,它是GF阿奇夏米尔为行业客户提供突破加工瓶颈、不断提升市场竞争力的平台。它能够为特定的领域提供专业解决方案,推进生产革新,培养客户建立其自己的专业知识和应用要领,从而帮助他们在竞争中获取优势。GF阿奇夏米尔计划在中国的北京、上海、东莞共设立4间应用技术中心,它们将专注于开发不同应用领域的核心竞争力并服务于整个中国乃至亚洲地区的客户。在华南的CoC是针对ICT行业的(针对电脑、通信和消费类电子);因为主要的电子元器件的生产商主要集中在江浙一带,上海CoC主要针对电子元器件的行业。关于CoC展厅的发展规划是这样的,设在东莞的ICT的CoC即将开业,设在上海的电子元器件的CoC将在明年5、6月份开业,我们CoC的设立会根据市场的需求来设立,市场需要什么我们就提供什么。在中国有多个GF阿奇夏米尔所关注的行业,我们都将根据中国的市场需求来不断地完善我们的发展计划,可以预计我们会开设多个CoC。

**刘柱:**目前GF阿奇夏米尔在北京的应用技术中心实际上包括两个——航空航天应用技术中心和家用器具应用技术中心。请问一下它们分别将如何支持相关行业?拥有了应用中心的资源,我们计划会有哪些活动?

**白卫华:**我们所设立的应用技术中心的主题是有所不同,把航空航天的应用技术中心设在北京主要是因为中国将会成为在国际上具有强大竞争力的飞机制造国。未来,在中国可能会有数以千计的飞机拥有中国自己的牌子。面对如此大的一个市场,我们肯定是要为其提供更好服务。在中国,大部分做航空航天重要决策的机构设在北京,所以我们把这个技术中心设在北京也

是为了更好地服务客户。在这里,我们的设备、配置主要针对航空航天领域的零件以及模具的加工。我们希望这个专门为航空航天领域开设的应用技术中心,能够不断地为航空航天领域的客户提供一些增值的产品和最先进的技术。

在市场上,GF阿奇夏米尔并不是要做一个纯粹的设备的销售者,我们希望能够成为客户的伙伴。客户在生产过程中是有很多不同的生产环节的,不同的环节会有不同的要求,随着市场对客户的要求不断提高,客户也会有很大的压力,客户需要好的经济效益、低成本的生产、更好的质量和更高的产量。也就是说客户希望能够从各个方面满足他的需求。如何做好为客户的这些服务,这就要求我们要比客户更了解他需要哪方面的要求。

目前来说,现在市场上有许多的公司甚至本土公司都可以为市场提供完整的解决方案。和那些公司相比GF阿奇夏米尔更具有全球化的战略地位,我们在欧洲、美国、亚洲都有很强的实力,所以我们可以站在一个很高的战略位置上去分析。虽然客户在相同的区域,但是他们会有很多不同的需求,我们可以统观全局,从不同的区域获取信息,以此来分析哪个方式是最适合

这个客户的。就CoC来说,我们可以在CoC根据客户不同的需求做不同的尝试。通过尝试来完善我们自己的技术要诀,再提供给客户,以此来保证GF阿奇夏米尔在市场上很高的竞争力。

**刘柱:**2012年已经过半,GF阿奇夏米尔接下来的时间在中国市场还有哪些重要的市场策略和动态?从开设新工厂、转移部分产品线,到技术支持站、应用技术中心的开幕,我们可以看到GF阿奇夏米尔逐渐扩大在中国的投入,越来越重视中国市场。请您简单谈谈GF阿奇夏米尔未来对中国市场的期许和计划。

**白卫华:**不论从企业的角度,还是商业的角度,GF阿奇夏米尔都希望在中国的应用越来越好,发展越来越壮大。但是从企业承担的社会责任来讲,我们希望GF阿奇夏米尔所做的这些是能够帮助整个国家发展的。希望中国新一代的客户或技术人员都能够比之前有更大的进步、更大的发展,同时也希望他们能够采用更加节能环保的方式生产。这是我们要共同努力的方向,当然这也是GF阿奇夏米作为一个知名企业非常必要的社会责任。将来,GF阿奇夏米会非常关注中国的教育行业,并在这个方面加大投入力度。

(责编 三丰)



采访印象

在世界各地,面对不同的行业要求,不同市场领域,GF阿奇夏米尔都在不断地为客户提供着有针对性的解决方案。

## 关注社会责任

这就是让GF阿奇夏米尔能够分享经验和加工理念,并使用国际化的标准和成功案例来进行培训的原因。

白卫华先生告诉记者,GF阿奇夏米尔集团不仅在中国市场有明确的商业战略目标,更重要的是,GF阿奇夏米尔将为中国政府最关心的几个领域之一——教育行业做出积极的贡献。在这一点上,GF阿奇夏米尔希望与为中国的年轻一代分享其50年来的专业知识

和广泛的经验。由于全球经济一体化的进程不断加速,所有的经济体依存度不断提升,任何一个地区任何经济活动都对其他地区造成影响。所以为下一代的教育贡献得越多,世界就将变得更加美好。

至本文发稿时,白卫华先生已经调任瑞士GF阿奇夏米尔全球商务拓展总监。在他的新职位上,他也一如既往地领导和关注航空航天行业的发展。