



携手谱写取胜之道

——访德国宝捷自动化有限公司
总经理施罗德先生

Composed to Compete

本刊记者 依然

记者：宝捷自动化有限公司在航空工业领域已经具有 30 多年的历史，请您介绍一下宝捷公司目前的发展情况以及主要的产品线。

施罗德：总部位于维夫斯帝德的德国宝捷自动化有限公司是一家为在欧洲、美国、亚洲和俄国的著名飞机制造商提供产品和服务的供应商，它的产品线包括从简单的钻铆机、对接单元到基于机器人的自动化方案以及作为“交钥匙”工程的总装装配线。2006 年，宝捷在美国建立了子公司；2011 年，公司的营业额首次超过一亿欧元；为了更好地服务和支持客户，宝捷收购了一家法国公司并在中国建立了子公司和制造基地，我们的未来一定会在如此坚实的基础上璀璨生辉。我们公司的主要目标是在专注客户的需求上进一步全球扩展包括服务在内的一系列产品线。

记者：宝捷公司已经非常成功地成为全球飞机制造业提供了一系列高品质的生产设备和装配生产线，宝捷的竞争优势是什么？宝捷是如何保持持续的创新能力的？

施罗德：正如我们公司的座右铭“携手谱写 取胜之道”所言，我们承诺在航空航天领域的客户，宝捷将

为您提供持续优化你们的生产流程并提高你们行业竞争力的方案。我们在国际上的地位和我们在工艺的广博深厚的知识，使我们的竞争力超群。宝捷对研发的大力投入保持了我们一贯的创新精神。

记者：宝捷的 MPAC 龙门钻铆机、飞机装配生产线以及机器人加工系统进入中国市场以来深受中国航空企业的青睐，请您介绍一下宝捷与中国航空企业的合作情况。

施罗德：中国市场和中国客户对我们来说都很重要，通过与客户的联合研究和最后中标中机身装配线，我们把自己的飞机装配线理念推荐到了至关重要的 C919 项目上，对此宝捷非常荣幸。

通过机器人解决方案和龙门钻铆机，我们成功地把复杂的自动化设备推荐给了中航工业。我们清楚地认识到除了在技术和商务层面的合作，对两国文化背景的理解以及文化对我们工作行为的影响对我们长期的成功合作至关重要，因此我们对宝捷基础设施的中国本地化进行了投资，培训和授权我们中国的员工和与客户关联的其他人员，为了更好地与中航工业长期合作，创造双赢的战略局势。

记者：随着复合材料在航空航天领域的应用不断扩大，宝捷也扩展了在这方面的研发，宝捷公司在复合材料低成本制造方面进行了哪些方面的研究？

施罗德：宝捷已经为新型的复合材料结构的飞机项目集成了几条装配线，研发项目如对蒙皮和框的制造等正在进行中，新工艺需要飞机制造商和自动化设备供应商的共同研发，宝捷与其它公司在信息上的一贯交流保证了未来新技术的成功。

记者：未来工业时代需要大量的机器人和自动化装备来支撑，目前中航工业也非常关注智能机器人产业的发展，宝捷对于这样的市场需求将会有哪些战略规划？

施罗德：宝捷在为航空工业提供高精度的机器人制孔方案和先进的自动制孔设备，如：龙门钻铆机等方面一直是行业的佼佼者，它将与中国的客户紧密合作，从方案设计到生产实现再到长期的服务和维护，宝捷将更好地理解中国的市场需求并努力提供适合的解决方案。未来宝捷的战略方案是扩大本地化内容、项目合作和与客户的密切联系，争取与中航工业建立长期的伙伴关系。

(责编 深蓝)