



本刊记者 亦非

随着中国经济的飞速发展,中国机械制造业面临着产业的全面升级,先进的制造技术正在朝着智能、自动化的方向发展,越来越多的中国制造企业将目光锁定在智能自动化设备的更新换代上。2014年2月24~28日,全球机床制造行业领军企业埃马克集团携其最先进的智能、自动化技术亮相第八届中国数控机床展览会(CCMT2014),为中国的制造企业带来了自动化设备及智能化解决方案。在展会期间,本刊记者有幸采访了埃马克机床(太仓)有限公司销售总监杨铭先生,就埃马克的产品创新以及在中国的发展情况等问题与其进行了深入的交流。

刘柱: CCMT2014 已经开展数日,国内外的装备制造厂商都想借此

机会一展身手。在此次展会上,埃马克为中国的用户和观众带来了哪几款机床设备,要重点展示哪些技术优势?

杨铭: 本届 CCMT,我们要特别突出一些新的产品,包括倒立式盘类件自动上下料车床 VL 2、倒立式轴类件自动上下料车床 VT 2-4 和倒立式车床 VLC 100-P。VL 2 用于加工盘类零件,机床采用倒立式结构,及集成在内的自动化上下料装置,极大地节省了空间。由 MINERALIT[®] 高级矿物浇铸而成的机床床身保证了较高的工件品质和极好的工艺稳定性。这款机床联机非常简便,适于流水线或 Chaku-Chaku 排布。VT 2-4 的优势在于可大批量加工轴类零件,通过将自动上下料装置完全集

成在机床中的设计结构,保证加工系统仅有极短的上下料时间。机床可在两个刀塔上进行上下料,实现了快速和简捷的工艺流程。VLC 100-P 的亮点是将非机加工时间减少到了最低,像上下料这样的辅助时间几乎被完全消除。所以这类机床在加工节拍时间较短的工件时,优势更为明显,因为加工时间和非机加工时间的出色比例对加工经济性起到了关键性作用。

这 3 款车床在功能上与以往的埃马克倒立式车床没有太大的区别,但是它们是未来在中国国内大批量生产的新机型,是专门针对中国市场和客户而设计研发的产品。另外,我们还带来了感应式热处理设备,它是由埃马克集团旗下的 eldec 公司设

计生产的,这是该产品首次在中国亮相。

刘柱:2013年10月召开的第四届埃马克技术博览会,以“智能化自动化解决方案”作为主题。请问埃马克“智能化自动化解决方案”的内涵是什么?

杨铭:这是一个非常好的问题,我很愿意为您解答。智能化和自动化是现代工业发展的方向,必将引领新一轮的技术革命。在本届展会上很多厂商也纷纷推出自动化的产品,他们主要是依靠机械臂和机器人等,让它们参与到加工中,但是埃马克的智能化自动化与他们完全不同。埃马克自动化解决方案是由机床自身的主轴、刀塔和料道等功能部件实现自动化加工。

埃马克可根据客户的具体需求进行个性化的智能自动化加工系统解决方案。如运用模块化概念,实现多个机床的连接,实现自动化控制的同时,极大地提高生产效率。例如,将两台埃马克 VL 5i 型车削中心进行联机,用一个零件传输和转向装置连接起来。两台 VL 5i 型机床都有一个拾取轴,第一台车削中心从循环传送带上拾取工件,将其传输进加工区域,在加工区域对工件的一侧进行车削,再将其放回传送带。之后,零件会被传送到零件传输和转向装置进行翻转,然后送至下一台车削中心。再在第二台 VL 5i 机台由拾取轴将零件放至工作台,对其另一面进行加工。另外,这两台 VL 5i 还可对零件进行钻孔和其他加工操作。同时,模块化设计还可以非常快速、灵活地调节系统,增加所加工部件的数量或改变部件的设计。例如,可以在生产线范围内对各项操作进行扩展,以及对每项操作及自动化程度进行控制。

埃马克智能化自动化解决方案有以下几个特点:(1)实现自动化的成本非常合理,节省人力所产生的价

值完全体现出来;(2)自动化设备操作简单,易于维护;(3)自动化设备可以持续稳定地工作,而且故障率很低。

刘柱:埃马克位于中国金坛的生产基地的建设情况如何?金坛基地的建立将对埃马克在中国乃至亚洲的销售策略和产品布局产生怎样的影响?

杨铭:2012年初,埃马克新的生产基地在金坛破土动工,金坛基地将成为中国最先进的机床厂。到目前为止,金坛基地的建设工作已经完成了97%,现在正在进行生产设施最后的安装和调试,预计在2014年4月可以正式开工。我们计划在2014年10月召开盛大的开业典礼,欢迎业界的朋友们届时参加。

埃马克中国一直非常重视亚洲市场,特别是中国市场。我们希望借助金坛基地的产能及本土化优势,可以为中国客户提供性价比更高的产品,而这些产品的交货期也会更短,在此基础上我们也将提供更多的服务和产品备件,更好地服务于中国的广大客户。

刘柱:2013年中国经济增长速度呈持续下滑之势。在这种宏观经济背景下,埃马克在中国的经营和销售情况如何?

杨铭:2013年对于埃马克中国来

说是很复杂的一年。受到中国经济增速减缓的影响,很多大型国有企业的发展受到影响,很多项目被迫取消或者推迟;与之相对的,国内的中小企业,特别是民营和外资企业却非常活跃。

2013年埃马克中国的总销售额相比之前产生了一定的回落,但是另一方面,我们的产品销售数量和新增客户数量远远超过以往几年。从此也可以看出,市场投资已经开始从国有企业大型项目向中小企业的新项目倾斜。

刘柱:近年来,全球装备制造厂商都将中国市场视为兵家必争之地,而且中国本土的机床企业也纷纷崛起。面对这种情况,埃马克在中国将会采取哪些战略,使自身处于不败之地。

杨铭:在我们看来,中国市场非常重要,需要我们更多的投入。首先,要倾听客户的声音,了解他们的需求。埃马克拥有世界一流的技术、产品和解决方案,我们应该搞清楚客户在哪些方面需要我们的帮助,然后我们会把最适合的产品和解决方案推荐给他们,并为其提供更好的服务,竭尽所能满足客户的需要。在本届 CCMT 展会上,我们接待了很多新的客户,也接触到了一些新的项目,我们非常高兴与国内的朋友进行深入的交流。 (责编 深蓝)



采访印象

杨铭先生在采访中思路清晰,非常亲切地向我们介绍埃马克的产品和市场策略,专业而有素养。他对本届 CCMT 的

智能化

规模和观众数量很满意。开展几天来,他每天都要接待好几组客户,很多专业人士专程来到埃马克展台咨询产品情况,并表达了合作意向。

在全球智能化需求不断提升的今天,埃马克作为金属加工领域内全球举足轻重的机床制造厂商,能够更快、更灵活地应对高新技术的发展,帮助客户节约成本并提升极致的灵活性是埃马克在自动化设备、智能化解决方案研发方面发展的

方向。

埃马克智能化自动化解决方案与其他装备制造厂商提出的“自动化”概念有明显的不同,它是通过机床本身的部件来实现零件加工的自动化,可以为客户提供成本更低、更便捷的加工方式。随着金坛基地的完工和投入运营,埃马克将把拥有更先进技术和智能化程度更高的产品引入到中国,并扎根于中国装备制造市场,更好地服务中国客户。