



本刊记者 金 卯

2014年6月18~22日,在北京举办的CIMES机床展期间,德马吉森精机400m²的展台展出了11台高科技机床,其中包括3台配置了全新智能化数控系统——CELOS系统的全新统一风格设计的机床,并且有2台中国首秀机型——NLX 2500/700和CTX beta 2000 TC。整合后的德马吉森精机已经在全球37个国家和地区拥有145个售后服务中心,售后服务体系得到大幅提升。更重要的是,实现了全球范围内研发、生产、采购的合作到位,采购优势非常明显,研发团队合作开发的效果凸现。在机床展期间,本刊记者就德马吉森精机整合后的情况、新的技术研发动态以及在中国市场、发展策略等问题,采

访了德马吉森精机中国销售总经理闻作洲先生。

刘柱:今年是德马吉森精机整合后的第二年,请您介绍一下目前整合的效果。

闻作洲:从去年开始,我们双方的团队都在积极准备整合,目的是希望通过整合能为全球市场提供更好的产品解决方案和服务。任何品牌的整合肯定会遇到各种各样问题,比如说在团队风格和工作模式等方面的不同,但是经过双方的不断努力,目前德马吉森精机整合的状态还比较顺畅。比如,在销售体系方面,根据市场的特点和双方的特点,我们对森精机的代理体系和德马吉的直销体系进行了有机的整合,整合出了一

套新的体系,到目前运行良好。在业务方面,整合初期业务受了些影响,但是到2014年4月份已经完全走入正轨,订单已经达到去年水平。研发方面,集德马吉143年、森精机65年优势,德马吉森精机整合了来自德国与日本机床制造的传统、精密和领先技术,双方相互取长补短,合作开发的效果比较明显。目前,我们的一些新产品都是双方技术结晶的体现。另外,整合后,在新技术的融合、全球产品的标准化统一等方面都有一个快速的推进,总之,我们正在为1+1>2的整合效果不断努力,而且目前的效果比较令人满意。

刘柱:CIMES2014上,德马吉森精机推出了具有前瞻性的智能化数

控系统——CELOS 配备的机型。请您谈谈 CELOS 的具体特点和行业价值。

闻作洲:可以说,德马吉森精机的 CELOS 标志着一个新纪元的开始。CELOS 简单易用,就像使用智能手机一样。CELOS 将简化和加快从构思到成品过程,并且还奠定了无纸化生产的基础。

此外,CELOS 应用程序为用户提供一体化和数字化管理、文档查看和加工任务单、加工过程和机床数据显示功能。而且,CELOS 还兼容 PPS 和 ERP 系统,并能连接 CAD/CAM 应用软件并可使用其它未来 CELOS 应用程序。

它的出现对某一个行业产业链的整合都有帮助,如,一个工厂的自动化管理,以前是对操作者进行程序调整、软件传输以及工艺参数控制。CILOS 的应用除了使这些方面更友好、更强大之外,还可以完成操作人员与设计者的沟通,与工厂的物流系统的沟通,比如 ERP 系统(财务、订单、销售甚至是生产成本的计算)。另外,还可以完成和主机厂沟通,最终达到全球的沟通。可以说,CILOS 是一套面向制造业未来的系统。

这次展出了 3 台配有 CILOS 系统的机床,其中有 2 台是在中国首发。CILOS 将在 2015 年 1 月 1 日正式对外销售,但是目前已经有订单。明年所有德马吉森精机的产品都将配备该系统,先让客户去感受,一步步帮助客户进行产业链的建设,但在机床价格上却不会增加太多。

刘柱:在本次展出的 11 台机床中,其中有 5 台是中国制造。请您介绍一下德马吉森精机在中国本地化生产方面的情况。

闻作洲:德马吉森精机在中国建有上海和天津的 2 个超现代化生产中心,总面积超过 35000m²,可以为客户提供更齐全的源于德国与日本先进技术的同等质量产品。员工

多达 500 名,为高质量、快速交付和顶级交货服务提供了有力保证。

上海的超现代工厂建立较早,主要生产 ECOLINE 系列机床。在本次展会上德马吉森精机展出了在上海生产的第一台五轴五联动设备,该设备将供应全球市场。天津的超现代工厂已于 2013 年 10 月开始接受 NHC4000 和 NHC5000 系列高精度和高速卧式加工中心的订单。目前,德马吉森精机在中国本土化的生产能力已提升 1 倍,在中国的市场布局将继续扩大,生产机型多达 12 种。德马吉森精机的客户可体验到没有进口关税的优势以及 NHC 系列卧式加工中心从天津工厂和 ECOLINE 系列从上海工厂的快捷交付。而且为了实现更好的本地化,这些机床的主要零部件在欧洲和日本进口,其他一些零件已经逐渐实现了本地化。

刘柱:德马吉的机床在航空领域的客户忠实度非常高,主要源于哪些因素?未来,德马吉森精机面向航空领域还会哪些新的举措?

闻作洲:德马吉在航空市场的占有率非常高,而且老客户的品牌忠实度也非常高,很少出现客户中断合作的情况。在与航空企业合作的过程中,之所以能够一直保持紧密的合作,我认为最重要的因素还要归结于我们产品和服务的质量。在产品方

面,我们一直是引领行业趋势的,产品先进性和稳定性有目共睹。在服务方面,德马吉森精机提出了 DMG MORI LifeCycle 机床尊享终身服务的业界最高服务标准。恰恰呼应了一种趋势,即当前中国制造业不再依靠廉价劳动力成本获取利润,高效率、高柔性的智能制造和网络化、可追溯的全生命周期服务成为选择加工机床的首要原则。例如,我们从设备的选型到后期的维护保养会为客户提供很多解决方案,为了服务的及时性,我们在中国建立了备件库,以后可能还会面向亚洲市场建立备件公司。另外,我们还为客户提供二手机的回收服务,服务内容贯穿机床全生命周期。

航空领域一直是我们比较关注的领域之一,德马吉森精机一直致力于把欧洲一些先进的航空航天制造技术带到中国。近期,我们与中航国际成立了一个合作项目,主要是针对航空企业做技术解决方案,通过我们的技术以及一些先进的理念共同为中国的航空用户带来附加值更高的解决方案。目前,我们已经开展相应的工作,通过收集航空企业客户加工过程中的难题,然后帮助用户分析、探讨、研究,最终提供一揽子的解决方案。

(责编 王一)



在本次的采访中,闻总在机床行业丰富的阅历和清晰、睿智的思维,给记者留下了深刻的印象。从他的介绍中,我

跨越

们也清晰地看到:令行业关注的强强联合——德马吉森精机不但完成了从整合初期到步入正轨的跨越,同时,也以实际行动又一次引领了机床行业科技创新的潮流,即智能化和网络化的紧密结合。德马吉森精机精心设计的 CELOS 系统成为开启智能服务升级的利器,现在已经完成从构思到成品的跨越,奠定了无纸化生产的基础。相信 CILOS 会对中国制造业的产业升级提供一些新的思路。

作为行业创新的引领者,德马吉森精机将继续开发引领趋势的产品,持续优化产品和服务质量并设立技术标准,始终如一地承诺满足全球客户需求。德马吉森精机在完成网络化的构建后,还会通过同样具有创新性的服务和相应的培训,向用户传播高科技知识与经验的应用,把一些先进的理念传递给客户。

这也是我们一直关注和期待的。