



精悍 品质 完美 服务



——本刊总编辑刘柱对话哈斯自动化数控机械(上海)有限公司总经理 Barry Rogers 先生

本刊记者 依然

哈斯自动化公司是美国领先的数控机床制造商,所有哈斯产品均在座落于南加利福尼亚州的公司唯一的工厂加工制造,通过哈斯销售及技术服务中心(HFOs)网络进行全球销售。哈斯中国总部坐落于上海,为整个中国区域内的客户提供业内最佳的销售、应用及维修支援。在CIMT 2015即将召开之际,本刊记者就哈斯发展现状、CIMT 2015参展情况以及未来发展战略等一系列问题对哈斯自动化数控机械(上海)有限公司总经理 Barry Rogers 先生进行了专访。

刘柱:作为美国最大的机床制造商,哈斯近年来在国际上赢得了相当大的市场份额,您能否为我们分享

一下哈斯近年来取得的成绩?以及面对激烈的市场竞争,哈斯将如何应对?

Barry Rogers:近几年来,哈斯取得了令人瞩目的成绩。如果按立式加工中心、车削加工中心和卧式加工中心的销售数量来统计,目前哈斯正处于全球第二的排名。哈斯的全球目标是取得10亿美元的销量,2014年我们达到了这样的既定目标,同时,2014年哈斯第一次在中国市场取得1亿美元销量的好成绩。因此,2014年对于哈斯来说是令人振奋的一年。

虽然近年来全球市场对于机床制造商来说不是很乐观,以中国为例,10年前,中国机床市场每年保持

以两位数的速度增长,而近几年面对中国经济步入新常态,2014年中国机床市场的增长速度仅达到7%,但是哈斯并没有像其他同行业的公司一样悲观。面对市场竞争越来越激烈,哈斯从来都不畏惧挑战,市场竞争一直都存在,哈斯最擅长的就是迎难而上,这就是哈斯取得成功的秘诀。

哈斯一直主攻的是80%的中端市场,外部哈斯专注的是一流、专业的服务,内部哈斯专注的是机床的制造以及可靠性,这两方面足以让哈斯受到越来越多用户的信赖。哈斯机床全部在美国原厂自行设计并制造,包括驱动系统、数控系统及相关软件,产品涵盖立式加工中心、卧式加

工中心、CNC 车床和转台 4 大类接近 100 个品种,月产量约 1200 台机床。无论客户有什么加工需求,总有一款哈斯机床可以满足客户的要求。

刘柱: 哈斯以 HFO 的形式完美地实现了“以全球的眼光看世界,以当地的模式来经营”的营销理念,请您谈谈 HFO 在中国市场的发展情况。

Barry Rogers:1999 年哈斯建立起了完善的全球经销商网络 HFO(哈斯数控机床专卖店),力求为客户提提供机床行业中前所未有的专业服务,这是哈斯所独有的一种专业化销售和服务网络的模式,其宗旨在于为客户提供最高标准的服务,并且贯穿在从销售到维修的每一个环节。目前,哈斯 HFO 网络已遍及北美、欧洲和亚洲市场。随着郑州 HFO 的开幕,HFO 在中国已达到 26 家,在未来 2 个月内,哈斯计划在中国再开 3 家 HFO。目前中国 HFO 已从沿海及经济发达地区向极富潜力的中部地区市场拓展。

标准化运营和管理的 HFO,不仅为客户提供了当地的维修保证,还提供了工程师培训、应用工艺支持等服务,而且每家 HFO 均配有完善的展厅设备,尤其是齐全的寄售备件库,哈斯存放于全球 170 余家经销商备件仓库的备件价值高达 1.26 亿美元,而在哈斯美国总部更备有 1 亿美元的零备件库存,其中高达 85% 的零备件都在美国生产,在收到备件要求后,99.4% 当天即可发货,能够为客户随时提供维修保养服务,最大程度地减少或避免客户停机所造成的损失,首次修复成功率在 90% 以上。

刘柱: CIMT 2015 即将召开,此次哈斯的参展阵容如何? 据悉哈斯全能型立式加工中心 UMC-750 将于 CIMT 2015 完成中国首秀,请您为我们详细介绍一下该款机床的特点和市场定位。

Barry Rogers: 哈斯将在本届 CIMT 面积逾 300m² 的 W3-201 展位

上展出包括 DT-1、VF-2、VF-2SS、VM-3、VF-5/50、ST-10、ST-20Y、DS-30SSY 以及 UMC-750 在内的立式加工中心、车削加工中心等共计 9 台,可谓阵容豪华。此次展会哈斯将有两个惊喜带给大家。

第一个惊喜,毫无疑问,全能型立式加工中心 UMC-750 于本届 CIMT 完成的中国首秀将成为业界瞩目的焦点。对于中国市场越来越多的“3+2”和“全 5 轴”加工方面的需求,UMC 系列的经济性和优良性能或将令哈斯在多轴及多面体加工领域占得一席之地。UMC-750 在加工多面型或结构复杂的工件时,能够有效减少装夹次数、提高精度。特有 40 锥度立式加工中心,加工行程为 30" × 20" × 20" (762 mm × 508 mm × 508 mm),配备一体式双轴有耳转台。全系机型均采用高性能同轴直驱主轴,标配 40+1 刀位侧挂式刀库。标配的双轴有耳转台几乎能够任意角度定位工件,便于进行 5 面(3+2)加工,或实现轮廓铣削及复杂加工所需的 5 轴联动。该有耳转台倾斜角度区间为 +110~35°,并且能够实现 360° 旋转,创造出充足的刀具避让空间和加工大尺寸零件的能力。转台尺寸为 630mm × 500 mm,带有 T 型槽和一个的精准导向孔,便于自由安装夹具。

第二个惊喜,就是哈斯将在 CIMT 2015 首次向中国推出“哈斯保证 99% 运行时间”的概念,即哈斯与客户签订合同保证其购买的哈斯机床可以在 99% 的时间内正常运作,剩余 1% 的时间用于机床出现故障时停机维修和保养,如果停机时间超出 1%,那么客户产生的损失将由哈斯来支付。这充分体现出哈斯对于自己机床可靠性的自信。

刘柱: 对于哈斯而言,2015 年是在中国市场第二个 10 年的开局阶段,请您谈谈哈斯未来的发展目标和具体规划。

Barry Rogers: 之前哈斯 10 亿美元销量的目标已经完成,到 2020 年哈斯的全球目标是达到 20 亿美元的销量。目前,美国和中国是哈斯最重要的 2 个市场,中国机床消费量已达到全球市场的 40%~43%,而美国则是 10%,但是在美国哈斯一年的机床销量达到 7000 多台,在中国却只有 2000 多台。销量大幅增长不是一蹴而就的,哈斯将通过每年坚持不懈的努力不断拓展中国市场,到 2017 年,哈斯计划在中国的机床销量翻倍达到 4000 台。中国市场对于哈斯未来发展的空间和战略重要性不言而喻,而哈斯对于中国市场的重视程度和投入也正在持续加强。

(责编 叶枫)



采访印象

不惧挑战,80% 市场、持续创新,这是在整个采访过程中,Rogers 先生给我印象最深的 3 个词,其温文儒雅而不失霸气

实力证明一切

的特质所反映出的是对公司产品的满满自信。

哈斯确实没有让客户失望。从最初的自动分度头到现在拥有立式加工中心、卧式加工中心以及转台等产品,且面向市场上 80% 客户的豪华阵容,哈斯只用了不到 1/3 世纪的时间。独特的 HFO 模式力求满足客户当地化、一站式白金服务需求。哈斯是唯一一家做到价格完全公开透明的机床制造商。

2003 年哈斯在中国上海设立亚洲总部,占地达 6717 m²,包括维修部门及备件充足的库房,由经过工厂培训及哈斯认证的人员进行管理和支援。厂房还包括专门的培训区域及哈斯技术培训中心(HTEC),在这里哈斯专业人员将为中国区域内 HFO 的维修工程师及客户提供培训指导。相信随着中国经济的持续快速发展,哈斯数控机床产品也必将在中国受到越来越多客户的认可和信赖。