

奎克中国，挑战2012

奎克化学亚太区工业总监 马 军



业绩源于品质

2011年，奎克中国在所专注的汽车、航空航天、钢管、轴承、钢铁、煤矿以及化学品管理行业都取得了不少新的重点客户。这些业绩的取得源

于奎克对于产品质量、技术服务的专注，同时也得益于在行业内用户的良好口碑。

在平时与客户的接触交流中发现，很多客户对于金属加工液的一些使用常识及平时相关工艺的知识比较缺乏，或者有着一些历史误区。为了让行业用户以及奎克的经销商对金属加工液及所涉及的工艺有全面的认识，奎克中国于2011年6月推出了名为《奎克论坛》的电子杂志。

2012：挑战与机遇

对于奎克中国来说，2012年的挑战是经济大环境。欧债和美债危机是否会影响中国？由于出口到美国和欧洲是中国经济增长的一大重要支撑，而美国和欧洲正在遭受经济危机，答案应该是会的。而且现在中国人力成本上涨迅速，这已成为各个行业大小企业所面临的共同压力。在这样的环境下，提高劳动生产率、通过管理降低生产总成本已经成为各制造企业的共同目标。

所以，2012年对于奎克中国来说，既是一个挑战，也是一个很好的机遇。因为奎克一直以来都把自己定位成“旨在改善客户的工艺流程，提高其产品质量，并降低产品成本”的技术解决方案及化学品管理服务的供应商，而不仅仅是一个化学品的供应商。

之前，国内很多制造企业往往在生产任务紧张的情况下，更多关注的是采购成本、供货周期和设备投资，而忽视对产品质量的精益求精，生产总成本的控

制，以及对环境、健康及安全的影响。奎克有很多成功的案例，通过对客户工艺流程的了解为客户量身定制合适的产品及技术方案，为客户提高生产效率、提高产品质量、减少盲目的设备投资。奎克正是凭着自己的专业和专注，在金属加工行业赢得了客户的信任，获得了良好的声誉。

2012将扩大在中国的投资

在新的一年里，奎克中国除了一如既往地为客户提供合适的技术解决方案及化学品管理服务，还加大了在中国的投资。

随着业务的扩大，2007年投入运营的亚太区生产基地上海青浦工厂的生产能力已经不能满足市场的需求，2012年将会建成二期新工厂。另外还购置了CNC机床，对于一家金属加工液的生产商来说这是一项不菲的投资。奎克中国不再满足于在实验室为客户研发产品，而是希望真实模拟客户的现场情况，使产品能够胜任各种苛刻的现场环境。

所有改进产品及新产品将会接受CNC机床的严格测试后再投入市场。中国的实验室还配备了先进的纳米级扫描电子显微镜。据了解，在中国还没有其他金属加工液的公司配备如此昂贵的仪器。奎克中国还将马上建成一个微生物实验室，它将成为全球仪器设备配置最优良的金屬加工液实验室之一。

2011年奎克收购了一家特种润滑脂公司及一家压铸润滑剂公司，2012年会将新的产品线引入中国，为现有的客户提供化学品的全面解决方案。

2012年对于奎克中国来说是非常重要的一年，我们期待能够成为更多金属加工企业的长期合作伙伴。MW （收稿日期：20120213）