

机床

成就梦想的助推剂

没有哪个企业在成立之初是没有想法的，最起码赚钱应该就是企业的共同点之一。不过对于苏州意可而言，财富并非是其最初的梦想，立志做一个“中国领先的设备关键零部件制造商”才是公司创立的初衷，这对于一个处于拜金主义社会下的私企来说，实属可贵。

文 | Haas 公司

在中国，长三角和珠三角地区是业内公认的中国经济的最亮点。而作为沿长江城市群所属的江苏省紧邻上海，不仅是长三角地区制造业发展的重要依托所在，同时也为该地区制造业发展提供了有力的智力支撑。

在这里，云集了大批的国内外知名制造企业，而且由于新成立的制造企业也不在少数，故当 2009 年苏州意可机电有限公司注册成立时（以下简称苏州意可），并没有

引起大家的关注，不过短短几年的发展，苏州意可连年翻番的业绩尤其是不断拓展的海内外市场，让大家开始逐渐关注这个制造行业的“新生代力量”。

心怀梦想

与很多中国的民营公司不同，苏州意可是先有了公司的英文名字——ERIC，然后才音译了“意可”作为公司的中文名称，由此可见苏州意可自创立之初就有了与国际接

轨的战略规划。

“ERIC 的含义是创造领先，完善自我。其实 ERIC 并非我本人的英文名字，而是我儿子的英文名字，因此同时也是我对未来的美好期望。”当被问及公司名字是否其英文名字时，苏州意可总经理同时也是公司创始人的俞子峰先生坦言，“我当然希望将来公司能在我儿子手里继续发扬光大，不过这都是以后的事情，我也不可能左右他的未来，唯一能把握的只有当下。”



图 1 借助于哈斯的 VF-2 以及哈斯苏州 HFO 客服人员的帮助，意可在 3 个多月的时间里为客户生产了近 200 种不同型号的零件，赢得了客户的信赖

其实在创办苏州意可之前，俞总就在自己家族的企业工作，负责销售，客观来说一切都还不错，“不过当时我们的客户群就是定位在国内企业，所以产品质量、档次都不是很高，与外资制造企业的差距很明显。”一直心怀抱负的俞总显然不甘于现状，“看到那些国际知名的企业诸如奔驰、西门子、施耐德等，我就一直在想：中国的民族企业如何才能走向世界？”

一定要高起点

虽然不是科班出身，但是从学徒工做起，尤其是此后的销售管理经验让俞总对制造业有着深刻的了解与认识。众所周知，虽然有很多外企在中国设厂，但是其采购却在海外，究其原因主要是在国内找不到合适以及可靠的零部件供应商。

对此俞总认为：简单来说加工出优质的零部件不外乎两个外在条件，即出色的加工设备以及科学的管理体系。“设备是市场采购，只要有钱谁都可以买到，而国内制造企业最为缺失的就是优秀的管理体系。”俞总分析说，“认清了这两点要素，那么接下来工作的重点也就明晰了。”

借助此前工作时积累的过硬的人脉关系，俞总了解并学习到了很多外企先进的质量管理知识和经验，而对于机加工必不可少的硬件设备，俞总并不认同“先买一般的设备凑合，等有了钱再买好设备”这样一个被大多数人采纳的做法。“前期资金紧张，可以少买设备，但是只要出手，就必须是世界一流的。”对此俞总毫不含糊。

经过多番的技术及价格比较，最终业内公认的性价比较高的哈斯被苏州意可相中。“以前就听说过哈斯的机床，据说性价比很高，而且服务也不错，不过我并没有用过。”

俞总坦言，“结合我们的加工需求以及朋友的推荐，我们抱着尝试的态度最终选购了意可的第一台设备，即哈斯的 VF-2 立式加工中心。”

一发而不可收拾

依旧是通过朋友的介绍，苏州意可迎来了自己的第一位客户，一个来自以色列的测量设备企业。借助于哈斯的 VF-2 以及哈斯苏州 HFO 客服人员的帮助，意可在 3 个多月的时间里，为该客户生产了近 200 种不同型号的零件，为客户提供了解决方案。事情过后，苏州意可自然赢得了该客户的信赖，而鉴于 VF-2 的出色表现，哈斯机床也无可挑剔的赢得了苏州意可的信赖。

此后几年随着苏州意可订单的纷至沓来，其业务领域迅速扩张，现如今苏州意可以生产精密零部件和组装件而著称，业务涉足航空、医疗、仪器、设备等制造领域，虽然由于加工需求其生产设备在不断增加，但唯一不变的是：所有这些

设备均来自哈斯。

苏州意可的产品以多品种、小批量为主，所以机床灵活的编程、便捷的工件装卡以及精准的定位当然还有最终的加工精度对于不断更迭的零件加工都至关重要。俞总指着车间内一件正在加工零件说：“加工这种阀体零件除了要满足相应的形位公差及加工精度外，最大的问题就是精孔较多，而且孔与孔之间有压力要求，所以对于加工来说难度极高，但是经过哈斯不同型号的机床进行组合，这些就都不是问题了。”

“公司现在有包括 VF 系列、DT 系列、ST 以及 DS 系列哈斯机床共计 16 台。”俞总介绍说，“稳定的加工、几年来极低的故障率、超高的性价比、快速的交货期等众多因素都是我们选择哈斯的原因，但是最关键的一条，在我们看来就是苏州意可和哈斯有着共同的发展理念：客户至上，一切工作都是围绕客户需求展开的。”

深谙企业发展之道的俞总对于公司的文化建设向来看重，在他看来只有了解了客户的需求才谈得上如何满足用户的需求：“我们走的是高端路线，与我们一样，我们的客户对于产品的品质和服务更为关注，而如果只是一味的关注价格竞争只有死路一条。”俞总补充说，“当然哈斯稳定的精度保持以及简单易用的特性又特别适合客户多品种、小批量订单的加工生产。”

成就梦想

从 2009 年建厂之初的 100 万年产值，到现今年产值超 4 千万，乃至明年 8 千万的目标，苏州意可用一连串骄人的数字践行着建厂之初的抱负。“路漫漫其修远兮”，一路走来，有哈斯的陪伴，苏州意可相信梦想终将改变未来！**MM**



图 2 苏州意可创始人兼总经理俞子峰先生