

雷尼绍：抓住智能制造的核心 激活测量存量市场

■ 《金属加工》记者 蒋亚宝



皋铭

中国是全世界唯一拥有联合国产业分类中全部工业门类的国家，市场巨大、行业齐全的工业体系为中国装备制造业的发展提供了最好的土壤。但同时，中国装备制造业的每一个细分市场也是竞争最充分的，世界上大大小小的企业都会在中国市场竞争。中国市场基数虽大，但由于近年来投资驱动放缓，市场增量不足，在这种形势下，如何依靠产品研发和市场模式的创新来激活中国巨大的存量市场，是企业发展所要考虑的重中之重。在2015年11月18~21日举行的东莞国际模具及金属加工展（DMP2015）展会现场，我们有幸采访到了雷尼绍（上海）贸易有限公司机床

业务经理皋铭，了解雷尼绍作为测量领域的领军企业如何面对中国装备制造业发展的新常态。

稳步增长源于市场对效率和品质的追求

皋铭经理告诉记者：“雷尼绍业务大致分两大版块，电子3C行业和一般工业。由于电子3C行业的制造环节多数在中国完成，例如苹果、华为、小米等手机80%~90%都在中国生产，随着该行业产能布局进入尾声和市场份额的递减，相关领域的加工及测量设备需求也开始进入下行渠道；但是由于一般工业领域的增长，整体来看，雷尼绍2015年还是处于稳步增长状态。”

对于一般工业领域所取得的增长，皋经理这样解释：“在机床销售急速下降的情况下，我们的业务并没有大幅度的下滑，反而能够保持稳步增长，这体现出雷尼绍的转型能力。在一个存量需求为主的市场当中，伴随产业结构的调整，企业生存的方式无非就是往智能制造方向发展，提高自动化水平，提高生产效率和品质。雷尼绍2015年1~4月，一般工业领域增长超过30%，这一数字充分说明市场对效率和品质的追求在提升。从国家宏观政策层面来看，以前经济萧条的时候主要从需求端去刺激，而现在整个战略在转变，开始从供给端去调整产品结构，使供需达到均衡，因为从需求端无限制刺激就是透支未来的需求，而且不可持续。”

把握用户真实需求，提高技术服务能力

皋铭经理主要负责机床业务版块，他认为以前国内的机床企业发展方式比较粗犷，还只是简单停留在组装机床、卖机床的阶段。他认为：“以前的需求量比

较大，满足这种粗放式的需求就比较容易，但是在领悟客户的加工工艺，做一体化解决方案方面能力不强。雷尼绍是产品研发技术驱动型的公司，一直以来比较注重新产品和新技术的供给，在精密加工、精益生产方面有一定的经验，我们会努力帮助中国的机床企业一起去提升技术服务能力。”

目前中国机床行业的发展形势比较严峻，但这对于雷尼绍来说反而是一种机遇，皋经理认为：“随着日本、德国等机床制造强国货币汇率的下降，还有中韩自由贸易的签订，扣除关税之后，这些国家机床的性价比、竞争力会越来越强，这对于国产设备是一种挤压，但同时也会逼迫国产机床企业提高自身水平，通过竞争缩短学习的时间；从另外一个层面来说，国外机床品牌进入中国之后，由于他们的设备配置雷尼绍产品的比例比较高，这些设备在国内各个细分行业的应用会形成示范效应，带动终端用户去使用雷尼绍的产品，也会带动国内机床企业配置我们的产品，形成一种潮流。”

对于终端用户，皋经理认为：“对于制造业而言，有些成本是刚性的，比如水、电、气以及原材料成本等。价格是由市场规定的，在制造能力供应过剩的前提下，订单少、价格下行是必然的，这时企业还要盈利，应该怎么办？企业只有提升生产效率，这就是我们的机会；目前国内，无论是我们还是机床企业都已经感觉到终端客户的开发是非常重要的，因为只有面对终端

用户，才能了解用户最真实的需求，并让用户感知到计划的重要性，为用户提供物美价廉的一体化解决方案。”

以创新的商业模式激活存量市场

机床测头是精密制造技术的基础，作为机床测头领域的引领者，雷尼绍如何激活中国巨大的机床存量市场？在DMP2015展会现场，雷尼绍推出的Primo系统其实就是一种商业模式创新。皋经理告诉记者：“Primo与我们传统的测头从功能上没有本质的差异，只是商业模式的创新。中国市场空间很大，未来的需求也是增长的，但是最具活力的中小企业购买能力不足，基于这一点，Primo系统采用‘即付即用’模式，确保了用户可以负担前期的投资成本，能够快速获得投资回报，再加上GoProbe软件和培训组件、Primo Total Protect（全方位无忧保障方案）更换服务，使得各类规模的制造商都可触及高端制造，享受到自动设定的所有优点。”

皋经理非常看好Primo系统的市场前景，“中国市场很大，还是需要一些商业模式的创新来进行撬动，这是Primo系统推出的根本原因。雷尼绍的产品在日本、欧洲市场都有20%~30%的配置率，而在中国市场，这个数字还不到1%。提高一个百分点，对我们来说就是巨大的成长空间，同时让巨大的机床存量资源发挥最大的效益；激活存量是现在比较流行的说法，因为中国市场现在不需要简单的、粗放式、外延式



的加减法，转型升级的重点就在于提高生产效率，提高精度，减少人工干预，这样成本自然而然就会下降，竞争力就会提高。”

“Primo采用充值币这种即付即用的商业模式，让陌生的没有经验的用户，以很少的经济成本体验测头的应用，在使用过程中，信心和应用能力更强，使机床测头的应用更加的普及；原来有些客户买了机床测头产品，想用又不敢用，怕撞坏了，闲置起来很不划算。现在Primo只有原来1/5的价格，有6个月的使用期限，需要继续使用时购买充值币即可，这样就为用户增加了更多的选择；另外，在最初6个月过程中，因为操作失误把设备撞坏了，雷尼绍可以免费更换，目的就是鼓励用户大胆的尝试。”

抓住智能制造的核心，提升测量市场整体容量

中国制造业向智能化、自动化方向转变的潮流方兴未艾，雷尼绍如何发挥自身的优势，融入中国智能制造发展的浪潮？皋经理告诉记者：“在金属加工领域，自动化分为两块，即机内自动化和机外自动化。机器人和其

他自动化系统只是对物料的转移起作用。对金属加工而言，只有当产品的一致性、成形率合格以后，以机器人为代表的机外的自动化才有意义。雷尼绍的测头产品能够保证机内自动化的成形率、精度和效率。”

雷尼绍非常重视与机外自动化企业的配合，加强与系统集成商和机器人公司的合作，参与各种各样的技术交流活动，从测量的角度强调制造业向智能化、自动化方向发展的重要性。臧经理

以电子3C行业举例进行说明，“电子3C行业的自动化进程最少进行5年了，这个行业的刚需在于自动化的测量。传统的测头属于机内测量，有的企业发展较快，需要更高的效率，觉得机内测量浪费时间，现在雷尼绍还提供机外测量方案：Equator™比对仪的全新INTUO™比对测量软件，能够实现高重复性过程控制，可使各种工件的比对测量过程变得简单和自动化。”

对于未来的发展，臧经理认

为：“雷尼绍是产品主导型的公司，一些产品的市场占有率达到了70%~80%，从市场份额的角度再有提升是非常难的。作为行业龙头，雷尼绍有责任和义务把测量市场的蛋糕做大，提升测量市场总量。所以未来会非常重视市场推广工作，重视终端用户的应用开发。另外，雷尼绍还会根据中国市场的区域差异性，进行精准营销，不断拓展雷尼绍的影响力。” **MW**

(收稿日期：20151210)

校企合作 推动高技能人才国际化培养



2015年12月18日，中德（河南·漯河）职业教育国际校企合作交流会在漯河开幕。本次交流会由河南省人社厅、漯河市政府主办，DMG MORI中国、漯河市人社局、漯河技师学院承办。大会以“中德职业教育国际校企合作”为主题，围绕DMG MORI中国（河南）研究院落成，共同探索高技能人才培养新模式，搭建行业技术交流平台，推动高技能人才培养国际化。

依托德国“双元制”职业教育模式，高技能人才的培养，成为推进科技成果转化与实践相结合的有效途径。河南与爱科特教育集团、德马吉森精机公司签订国际合作办学协议，并在漯河技师学院成立德马吉森精机中国（河南）研究院。河南省人社厅厅长杨

盛道与DMG MORI总经理蒙勒霍夫·杨共同为研究院落成揭牌。

研究院的落成，体现了教育协同创新、多学科融合发展共赢的发展趋势与共识，能更好地推动河南职业教育的改革和发展，促进中德国际教育的交流和融合，培养高技能人才，为当地制造业服务，促进产业升级，以更好地提供专业服务。

DMG MORI中国（河南）研究院拥有一个高端培训教室，12台顶尖的DMG MORI高端精密机床，主要机型有：立式加工中心ecoMill 1035 V、ecoMill 635 V、万能铣削中心 DMU 50以及万能车削加工中心ecoTurn 450。研究院采用德国工业4.0元素结合中国制造2025，自主研发引进了智能仓储管理系统，智能能触摸自主学习系统，智能信息展示系统，理实一体化教学演示系统，远程移动监控系统。该院分区域覆盖辐射河南及周边地区，可为区域内的教育、航空航天、食品机械、医疗器械、汽车、模具制造业等行业提供技术研发、生产加工增服务。

本次交流会的召开，对促进中德职业教育发展具有重要意义。来自各相关行业多名专家学者，参与了国际合作签约、专家论坛、高新技术讲座等交流议程。（本刊讯）