

中感受到的积极与乐观情绪是非常明显与确定的。国家对公路、高铁等领域的投资将一扫多年弥漫于这一行业的阴霾，推动这一行业的触底反弹。

2017年，整个市场环境还充斥着很多不确定因素，我们预测刀具市场即便有增长的话也将是一个温和的增长。但个别行业的增长，比如航空航天产业，仍

将快过平均。山特维克可乐满在2017年即将推出一系列重磅创新产品和解决方案。在春季，我们将推出一种与常规车削加工完全不同的车削加工方法。我们的这一创新成果将对未来车削工艺的发展带来根本性的影响。此外，我们在推动机械加工行业数字化的过程中也取得了重大突破。我们的数字化平台将把加工状况监

控、切削过程分析和工艺设计与规划串联起来。这一真正意义上的加工互联解决方案将大大有益于客户优化加工过程，支持客户做出正确生产决策。我们希望大家在CIMT展会期间来到山特维克可乐满的展位，详细了解这两项全新技术，领略创新的魅力。

信·2016

■ 伊斯卡中国CEO 李玉圃



李玉圃

穿越2015年，抵达未知的2016年时，无论制造商们还是刀具供应商们都有些忐忑。市场环境从早些年的一路上扬到这两年的低空回旋，所有人都在进行调整与适应。当伊斯卡中国于2015年底号令：“前路漫漫扬歌去，必将勇摘硕果回”时，也做好了打一场硬仗的充分准备。而经济环境的低迷也正是检验团队的时机。

面对转型的市场，伊斯卡充分发挥个人主观能动性，打造了以中央精神为指导原则的有机体系，自我调节生长。比如，最初设立产品部是为销售服务的。然而随着产品部的发展，现在的产品部已成长为以主动指导销售与被动为销售服务两条主线为指导思想的部门。在产品部的参与下，伊斯卡内部信息通达，成功案例纷纷及时送达各地销售与技术人员。技术部也同样如此，一方面推动MTB项目及方案的实施，另一方面配合各地销售。经过几年的磨练与打造，来自市场的反馈充分证明了打造这样一支队伍对伊斯卡中国的重要性。

中国的刀具市场是一个大大的棋盘，分布着市场经济及计划经济，既有GDP增长的省份也有GDP下降的省份。尽管各省份均有其自属的特色，但整体应对原则不会变。正是伊斯卡由上而下

及由下而上双系统运作既保证了公司政策的有效实施也确保了各区域的积极主动性；正是伊斯卡各销售分公司与公司产品部、技术部、市场部、物流部、财务部等部门之间高润滑度的配合；正是各区域销售总监、经理及工程师们信念坚定、不畏艰难，多方共举才摘下2016年的硕果。

2016年市场环境的特点是上半年下沉下半年上扬。纵观2016年伊斯卡全国市场，汽车、航空及军工这三个领域是各地销售增长的引擎。在传统大用户的刀具订单下滑的情况下，伊斯卡各地的销售工程师们实时把控市场动态，积极开发新用户并增设技术服务人员。回顾2016年，销售额增长固然值得强调，但彰显这样一支能打破大环境影响继续打胜仗的团队才是伊斯卡中国继续昂首向前的保障或许更有意义。

伊斯卡对中国市场的信

心从未改变。在市场低沉的背景下，伊斯卡以304m²的参展面积夺目亮相四月在上海举办的CCMT2016机床展，为大上海区域用户带来富于视觉冲击力的现场直播；还于七月在大连主办了INDAYS2016活动，由伊斯卡（ISCAR）、英格索尔（INGERSOLL）联手利勃海尔（LIEBHERR）、格劳博（GROB）、马扎克（MAZAK），使得用户仅在一天的时间里即可近距离接触最前沿的刀具技术、机床技术，获悉能因刀具商与机床商基于丰厚的项目经验而合作能为所在公司带来的价值。

在服务方面，伊斯卡早前推出IBAQUS APP应用，MATRIX

IQ魔力刀具柜。IBAQUS APP涵盖了ITA在线专家选刀系统、CMS电子样本、功率计算器等七项应用。基于软件应用，使得刀具服务、管理实现提升，节省了用户刀具支出。而魔力刀具柜是为了方便客户进行刀具管理，专门开发的智能化刀具管理系统。而2016年在伊斯卡官方网站推出的工业应用（INDUSTREALIZE）则涵盖了14个工业应用领域。每个工业领域的不同零件的各加工工序均配对了视频及文字，而优酷视频及英译中的文字工作目前正在持续更新中。基于这些数字化工具为用户提供更好的服务，可以说不管是在刀具产品还是应用层面，伊斯卡一直在进步，而且从未有

止境。

回到1990年伊斯卡刚到中国原点，从当时焊接刀具及国产机夹刀片盛行的视角观察现在所谓不太景气的市场，或能受到来自制造业大国的激励。伊斯卡在中国的初心从开始到现在一直未曾变更，那就是一路陪伴中国制造的成长，从“七五”计划到“十三五”规划并将一直陪伴下去。伊斯卡早已陪伴中国走向了制造业大国，现在正陪伴中国制造业转型走向制造业强国。正所谓：

寒冬将远尚未远，春意欲至还未至。意气满身驰千里，管它烟波深几许。

庭前扫花花更落，花落怎能不扫花。待得春满江水绿，定叫山暖水也暖。

瓦尔特的执着与改变

■ 瓦尔特大中华区董事总经理 Lawrence Kwok（郭根锦）



Lawrence Kwok（郭根锦）

世界经济正面临着极大的不确定性，但这丝毫没有影响瓦尔

特集团在既定战略方向的前进步伐：发布金虎技术，开启可转位刀片新一代；效能中心正式投入使用，数字化工厂触手可及；入股软件公司Comara，将刀具联网并利用实时数据进一步优化刀具的使用……瓦尔特正向全方位制造解决方案供应商转变，不因外界变化而有丝毫放缓。集团总裁Mirko Merlo曾经说过，公司超390年的历史实践中一定是有所坚守、有所变化。这其中，风险与进取的把控，进击与防守的平衡，归根结底，考验的是企业的

实力。今天，站在瓦尔特中国即将迈过20周年迎来2017年的时间节点，再次回味这句话，于我心有戚戚焉。

2016年，中国经济步入新常态，制造业中的传统行业遭遇发展瓶颈；互联网、人工智能成为引领新经济的新技术风潮；在供给侧改革的大环境下，新旧动能转换迁移，中国经济整体稳中提升，依然是世界上最活跃、最具潜力的经济体。我一直认为，在这个时代，没有比在中国做企业更富有挑战性——我们每天都面