

达诺巴特集团： 创新驱动，聚焦中国市场

□ 《汽车工艺师》记者/邵蕊 田付新

全球金属加工业领先者达诺巴特，在本年度最大的机械行业盛会CIMT2019，展出了旗下两大品牌达诺巴特（DANOBAT）和索拉露斯（SORALUCE）先进制造解决方案的最新发展，以及在数字化领域基于工业4.0的自主研发技术，旨在助力用户将高质量、高效率生产达到极致，并推进智能制造空间的创建，配备互连设备并能够自主操作。



达诺巴特集团索拉露斯公司商务总监Asier Brunet



达诺巴特集团（中国）销售总监刘华

CIMT2019展会上，达诺巴特集团索拉露斯公司商务总监Asier Brunet先生和达诺巴特集团（中国）销售总监刘华先生向《汽车工艺师》记者介绍了本届展会带来的最新产品和技术，以及达诺巴特服务于中国市场用户、深耕中国市场的一系列举措。

领先的磨削解决方案

汽车行业一直是达诺巴特

（DANOBAT）关注的重点应用领域。多年来DANOBAT一直致力于汽车行业发动机、变速器和齿轮箱等关键零部件的专业解决方案。随着汽车行业的发展，DANOBAT加工解决方案也随之深化，注重每一个细节提升汽车部件的加工手段及加工工艺。

在CIMT2019展会期间，达诺巴特集团展出了在德国的子公司DANOBAT-OVERBECK开发的

IRD磨床，同时分享了其最先进的汽车行业外圆磨削解决方案以及模具行业磨削解决方案。为了应对新趋势，公司已成为电动和混合动力汽车解决方案的核心参与者。所有解决方案都在最严苛的汽车制造商中实施，例如上海汽车齿轮厂、雷诺、日产、菲亚特、PSA、福特、戴姆勒、斯堪尼亚、GKN Driveline、麦格纳和ZF等。

全新龙门系列机床

索拉露斯（SORALUCE）为客户提供比以往更完整、更先进和更具差异化的方案，同时也正在从交易业务模式转变为关系业务模式：索拉露斯的定位是将提供先进技术机械和设备与提供高附加值服务和解决方案相结合的完整合作伙伴。

“在过去几年中，我们实施了横向整合（扩大产品范围）和纵向整合（一些关键要素的内部化和能力开发作为高技术需求自动化项目的主要承包商）的战略。” Asier Brunet先生说到，“作为该战略业



务发展的一部分，SORALUCE在2019年4月推出了全新的龙门系列机床。作为这个领域的领导者，得益于我们在铣削和车削方面的技术和经验，SORALUCE向业内展示了完整的龙门机床产品系列，包括工作台移动式铣床、龙门加工中心和多任务机床，其中有固定横梁和移动横梁结构，并配置了全系列附件头和其他功能选项。”

全新的龙门系列提供一系列高容量、高精度、多任务、铣削、车削和磨削能力的机床，适合客户要求的工作区域、高切削率的加工以及定制的铣削和车削头。

Asier Brunet接着介绍说：“SORALUCE还推出了全新龙门工厂，它代表着最完备、最先进的制造能力，专门用于大规格重型龙门机床的生产。新龙门工厂是我们在龙门系列机床发展中迈出的非常重要的一步，迎合了市场在大型工件加工方面不断增长的需求。工厂专门用于投产龙门机床，支持各种生产任务，以及龙门系列产品的项目研发。”

龙门系列的扩展无疑推动了销售，自2016年以来，这个新家族机

器已经销售了10台，销售额达到2 000万欧元。

多任务解决方案—— 重塑“多任务处理”概念

多任务解决方案意味着各种不同的切削加工可以集成到一台机床上完成，节约节拍时间、节省成本并提高加工效率。

在Asier Brunet看来，SORALUCE已重塑了“多任务处理”的概念。“不同于传统意义上的铣削和车削在一台机床上完成，我们还附加了磨削功能，这得益于我们在先进技术上的发展。磨削作为最后一道工序，应用于需要最高水平精度的加工过程和制造高附加值的工业部件。”

多任务理念自提出以后，现已用于SORALUCE全系产品，体现出了明显的优势。比如在切削时间上，减少了工件重复上下料和找正过程，一台机床完成多种加工，仅需一次装夹就能全部完成。此外，选择多任务加工系统，可减少在机床数量上的投资，可减少设备占地面积，相应也减少了其他所必须的投入。因此，多任务机床的多功能

性和紧凑型使之具有极大的柔性，提高了加工效率，实现了小批量且高效生产。

聚焦中国市场

中国一直是达诺巴特集团的重要市场。1992年，达诺巴特集团在中国开设运营机构，在随后的27年里，达诺巴特集团开发了成百上千个项目，并且与中国客户建立了长久的合作关系。为了加强其在中国市场的地位，并为中国的客户提供高附加值的服务，达诺巴特集团于2018年成立了上海分公司暨上海卓越中心。

“新成立的上海分公司暨上海卓越中心除了具备销售和服务功能，还将为客户提供设备演示和加工测试，以及为客户提供更及时的培训服务，备件备品和本地化的维修部门还能缩短关键部件的维修周期，降低客户的维修费用。”刘华先生解释道，“卓越中心扩大了集团在北京成立了近30年的分支机构，为中国市场提供了增加新服务机会，使公司能够加强与客户的联系，并提供更近距离的本土服务，同时具有专业性和高附加值。”

刘华表示，上海卓越中心的成立将助力提高集团在亚洲地区的销售额，特别是在上海这个最重要的工业中心之一，集团的目标是在未来二三年内在中国市场实现年销售额超过4 000万欧元。

在中国市场深耕27年的达诺巴特集团，未来还将长期根植于此，凭借在关键领域拥有的领先和独有的技术，带给中国用户最好的产品、技术及解决方案，与中国用户一起携手共创美好未来。AUTO1950