

智能物流

使“智能星球”成为可能

有着 30 多年历史的研华公司是运输、物流和生产领域中车载计算机、工业 PC 和显示终端设备领域的专家级企业。我们荣幸采访了研华服务物联网集团的副总裁 MC Chiang 先生和销售执行总监 Michael Kreft 先生。



更多精彩请扫描二维码

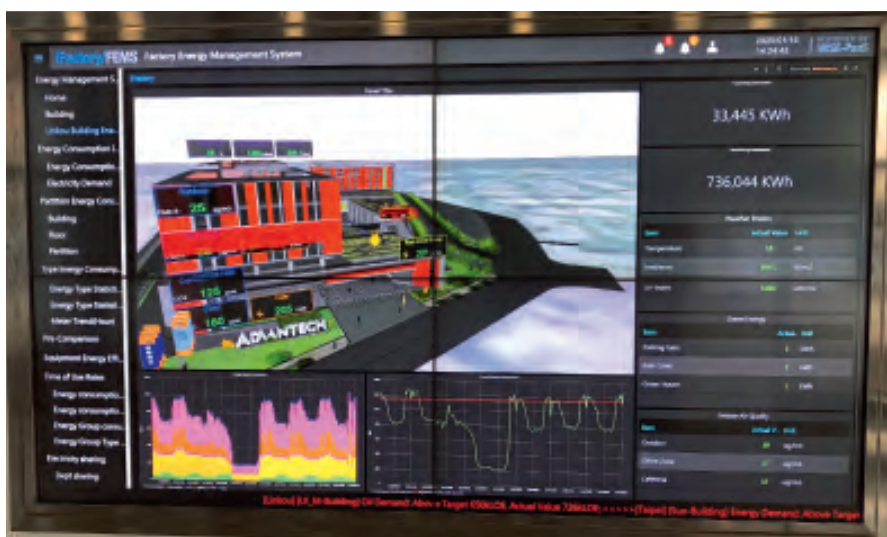
文 | Bernd Maienschein

研华公司成立于 1983 年，2019 年全资（100% 的资金）收购了德国 DLoG 公司。DLoG 公司在世界的 27 个国家和地区有 92 个生产基地，拥有 8000 多名员工。当然，当前的新冠疫情危机也没有让研华公司幸免于难。意大利米兰的分支机构也在新冠肺炎疫情大流行期间不得不关门歇业。现在，中国内地的生产已经开始恢复正常，而中国台湾地区，短期内的产能甚至提高到了 120%。在新冠肺炎疫情危机过后一切都不会改变，研华公司努力追求在世界各地的蓬勃增长。具体前景如何？就此问题我采访了公司高层管理者 MC Chiang 先生和 Michael Kreft 先生。

Q：Chiang 先生，您如何评价美国、亚洲和欧洲，尤其是德语地区国家的工业自动化发展前景？

Chiang：我们目前正在经历重大变化，其中最大的变化就是中美之间的贸易战。我们看到的是美国生意非常火爆。中国正在将生产转移到东南亚。我的同事 Kreft 先生很愿意回答欧洲的情况。

Kreft：欧洲正面临着巨大的挑战。



由 WISE-PaaS 驱动的‘iFactory/FEMS’工厂能源管理系统显示屏显示的研华公司总部

对我们来讲最重要的汽车制造领域已经在投资问题上犹豫不决，有些项目也被推迟。但由于我们的产品具有非常多的应用领域，可以在其他行业领域中使用，因此我们预计经济不会下降，但我们必须要做出一些调整。

Q：您如何看待未来几年的物流领域？尤其是企业的内部物流？

Chiang：我们在物流领域中有非常稳定的市场，提供了不同类型的

产品，这是我们已经牢牢掌控的市场。实际上这一市场也依赖于其他的解决方案，不仅仅是基于计算机的解决方案。我们正在尝试着在物流市场中总结出一套完整的 IoT 物联网解决方案，以便在整个物流领域中都能够使用的解决方案：从产品生产到成品库存再到物流配送中心和各地的分支机构，甚至直到‘最后一公里’、直到用户门前。但到目前我们还没有合适的解决方案。

Q：您对哪些领域进行了细分？哪些是当前最感兴趣的行业领域？

Chiang：这也很难说，就去年的业务发展情况而言，我们在医疗保健和零售业领域的表现非常出色，因为我们赢得了重要用户。我们在物流领域中经过了2018年的高速增长在2019年时有所下降。总的来讲，公司的表现还不错，但我无法说哪个领域最好。无论如何我们都将继续向着四个方向努力：医疗保健、物流、零售和工业移动性。

Q：您怎样看待欧洲的物流业？尤其是德语地区国家的物流业？还是您有更看好的地方？

Chiang：我们当然一直在寻找“更好的地方”，我们是德语国家地区的市场领导者。但正如我已经讲过的那样，研华公司要考虑到每一个部门或者每一个销售组织的成长动力。

Kreft：德语国家地区仍然是我们的核心市场。我想说：我们在欧洲60%的销售收入来自德国、奥地利和瑞士市场。但我们也正在积极开拓其他地区的市场，尤其是北欧、法国和英国的市场。DLoG一直将这些市场视为自己的立足之本。正如MC Chiang先生所介绍的那样：我们正在针对各种企业内部物流应用开发合适的解决方案，我们有了车载终端设备、坚固的平板电脑、工业计算机、监视器、传感器、显示系统和信息亭系统。我们还在开发新的车队管理解决方案。遗憾的是我们还不能透露太多的信息，但我们一些用于车队管理设备的大项目马上就要完成了。

Q：您能介绍一下有关AR增强现实、VR虚拟现实、MR混合现实、AI人工智能和大数据的情况吗？研华公司也参与这些技术的研发了吗？

Chiang：实际上，我们正在研究AR增强现实和AR虚拟现实这些虚

拟技术。研究的成果可以成为与我们的产品有关的工具和组合工具。AI人工智能技术对我们也非常重要，因为AI人工智能将无处不在。举个例子来说：AI人工智能技术在医疗保健领域中非常受欢迎，医院和诊所都很想使用AI人工智能技术。但医院使用AI人工智能技术又有自己的特点：许多医院表示是用人工智能技术来搜集和汇总患者信息，这在许多国家(地区)是行不通的。因为在这些国家(地区)里患者信息属于需要保密的信息。除中国台湾地区之外，这些医院希望借助AI人工智能技术站到医疗技术的最前沿。我们的团队会帮助它们构建合适的AI人工智能基础架构，便于它们汇总数据。因此，我们也参与其中了，但我们不是AI人工智能技术公司。

Q：用先驱者或者是发起人来描述您的公司是否合适？

Chiang：像英特尔这样的公司应该成为AI人工智能技术的推动者。我们只能说是人工智能系统中的生态合作伙伴。我们不是数据公司，研华公司现在没有数据，将来也不会。我们虽然有能够收集数据的模型，但所收集的数据属于用户，我们无意开拓这一新的经营业务领域。

Q：您认为哪里的潜力最大？是集装箱码头还是工业生产？是内部物流还是零售业？

Kreft：我们的最大商机仍然是内部物流和生产领域。在这些领域中，我们已经成为欧洲汽车终端设备的市场领导者了。凭借我们丰富的产品类别和品种，我们可以覆盖整个内部物流领域的需求了，尤其是在装配线方面。在大数据领域中，您需要顶级计算能力的计算机来收集数据，您需要传感器来采集数据。这是研华公司有着最大潜力的市场领域。在一些关乎企业经营成败的关键应用中已经

证实了这一点。现在，我们可以把这些成功的硕果引用到我们的用户中，真正提高他们整个内部物流链的成效。

Q：怎样理解研华科技创新中心的含义？

Kreft：研华科技创新中心是我们当作示范中心用的一个专有名词。我们在中国台北有一个演示中心、在上海和美国Milipitas也各有一个演示中心。在德国我们也建造了一个演示中心并将其命名为创新中心。因为我们在那里不仅展示自己的创新方案和解决方案而且还展示第三方供应商和合作伙伴的创新技术和解决方案。这是一个展厅，但展厅这个词对我们来讲实际意义上太狭隘了：我们在那里做的比演示示范要多得多，我们欢迎大家到德国弗兰克的Germering创新中心参观。

Q：您二位的共同愿望是创造一个美好的星球。具体是什么意思？

Chiang：我想纠正一下；我们的口号是实现智慧星球。我们在公司范围内进行了超过半年的大讨论，其中也包括与我们合作开发这一术语的咨询公司。我不知道十年前或者十五年前IBM公司已经开发了“Smart Planet 智能星球”一词，日本也提出了一些日语词汇，而德国也有一些类似的创新词汇。从那时起几乎每个人都谈论智慧星球或者智能星球。我想，无论是智慧星球还是智能星球都与我们研华的业务完美的相互匹配；因为我们是无处不在的。但我们不能说：仅凭我们一己之力就能让地球变得更加智能，因为我们没有“最后一公里”的服务；最终用户要完成集成和实施的工作。但是，我们可以说：我们有能力提供相应的计算机平台以推动和实现创新，使智慧星球变成可能！