



新年寄语

继往开来，共创新辉煌



瓦尔特大中华区董事总经理
唐玉安 (Alex Tang)

2020年，瓦尔特正式开启了其第二个百年发展的新征程。面临诸多挑战以及市场的不确定性，通过巩固核心业务、积极开拓潜力行业及扩大客户群体，瓦尔特公司在中国逆势上扬，在日益严苛的市场环境中取得了引以为傲的销售业绩。为助力中国航空工业展翅翱翔，瓦尔特中国与中航国际供应链科技有限公司续签合作协议，实现强强联手。双方将在航空制造领域展开全面深入的合作，共同为中国航空客户提供更加经济高效的刀具解决方案，进一步推动航空零部件机械加工工艺水平的提升与智能化水平的发展。为满足国内制造企业降耗增益的需求，瓦尔特公司布局中国市场，大力开展刀具管理业务，帮助客户对每一个切削刃物尽其用，降低客户的刀具管理成本。

为了应对疫情，瓦尔特增加了远程技术和虚拟办公软件的使用。利用疫情这一特殊时期进一步推行这种现代化、不局限于工作地点且适用于客户交往的工作方式，将来亦能从中受益。数字化销售资源旨在为瓦尔特销售人员提供正确的数字化工具，让他们销售得更快、更轻松。虚拟工程技术的发展可进一步简化和数字化瓦尔特产品的查找、购买和使用，这不仅针对我们的销售团队，也同样适用于渠道合作伙伴和客户。此外，客户还可以从瓦尔特的在线工具中获益，通过使用瓦尔特GPS软件、瓦尔特在线样本和瓦尔特Toolshop在线商城，从瓦尔特全系列的产品型号，到加工零部件的最优解决方案，再到在线下单，只需点击几下鼠标即可轻松完成。

瓦尔特重视持续使用在线媒体，瓦尔特德国总部通过在全球范围内举办“Walter.live”“TechTalks”等众多网络活动，获得了大量一手资料。瓦尔特中国通过举办在线论坛、微课堂和微信微专题等活动，增加了曝光率，扩大了品牌影响力。同时，瓦尔特也注重学习和培训，在疫情期间举行多次针对内部销售人员及

渠道合作伙伴的在线培训，用知识武装自己，用更专业的技术服务我们的客户，这也正是瓦尔特优势技术能力（Engineering Kompetenz）的最好体现。

短期内，我们必须尽可能地弥补需求下降带来的负面影响，同时也要为即将面临的结构性变化做好准备。我们通过降低对汽车行业的依赖，更多地关注航空、铝合金和通用机械等增长型行业，来应对结构性变化和备受关注的“工业4.0”的挑战。此番调整并非一朝一夕就能实现，但可以肯定的是，瓦尔特将一如既往交出最完美的答卷，答案就是深入细致的研究、坚定不移的开发和对精度的执着追求，这是公司百年成功历史上始终如一的传统。瓦尔特“GoGlobal”新战略涵盖了所有这些方面，为我们提供了2025年之前的工作框架，目标是为金属切削加工开发和生产高品质的刀具及整体解决方案，并在全球范围内为客户提供个性化的服务。

当前，中国制造业正处在由高速增长转向高质量发展阶段，快速发展的数字化浪潮定会引起各种变化甚至变革，瓦尔特也面临着数字化转型的新挑战。在核心品牌瓦尔特全向（Walter Multiply）的带领下，瓦尔特的刀具管理服务专注于为客户提升工艺流程效率——从刀具的采购、准备和使用直到翻新，通过目标明确的方法实现最佳生产状态。通过配置和采购的瓦尔特刀具管理服务，可以最大限度地降低刀具库存成本，并确保在生产中始终获得所有必要的刀具。Walter Nexxt通过实用的数字化解决方案、定制化的流程优化和数字化的生产辅助系统，系统全面地记录和分析加工过程中所产生的数据，并沿着整个价值创造链开发创新的解决方案，从而提高生产效率。