

逆势投入，提升服务，助力发展



巴索国际贸易（上海）有限公司
大中华区总经理 刘刚

2020年是一个非常特殊的年份，受到全球疫情及中美贸易争端的影响，整个行业在上半年都受到了很大的冲击。我们公司经历了多年高速增长，上半年也受到了大环境的影响。但随着前两年启动的多项变革的落地，以及公司“Liquid Tool”发展战略的持续推进，全体员工团结一心，各方面皆取得了长足的进步。

为了更好地服务客户，贴近市场，巴索于2019年初进行了组织架构的调整，组建了大中华区，覆盖海峡两岸的业务。同时，巴索大中华区升格为地区总部，直接向巴索瑞士总部汇报。而作为组织架构变革的一部分，经历了近两年的筹备和建设，巴索大中华地区竞争力中心已于2020年7月在上海漕河泾开发区建落成，包含办公和实验室两部分，旨在为大中华地区客户提供销售、技术支持、应用培训、物流仓储和实验检测等综合一站式服务。

巴索大中华区实验室的建立，更好地健全了巴索的服务理念，全面支持从产品选型到问题处理的各个环节。此外，巴索大中华区定期举办线上、线下培训，从原理出发，配合实验室现场操作演示，使客户了解如何正确地使用巴索切削液和磨削液，回答客户有关安全数据和实验室分析的问题，并帮助客户识别生产过程中改进的潜力。相信2021年巴索能取得更辉煌的成绩，也祝愿行业同仁都能收获满满。

2020年，在企业运营方面，昊志不断完善战略布局，进一步提升产品性能、提高产品竞争力，赢得了客户信赖，基本达成“成为世界顶级装备核心功能部件设计制造公司”的目标。2月份疫情最严重的时候，昊志也积极贡献了自己的力量，2月5日开始复工复产，助力防疫工作。2021年，昊志将继续为国内机械装备企业提供具备竞争力的产品，特别是用于航空航天、高端模具等领域的高档数控机床

的大功率电主轴产品，进一步加快进口替代。昊志将继续助力全球先进装备制造，为提升客户良好体验而奋斗不止。

2020年很多产业受到国外限制，因此更需要中国机械装备企业承担起责任。2021年，希望机械制造业能够持续提升产品品质，不断往中高端方向发展，实现更多的进口替代。