

卓越 Advantage

海天国际最新资讯



五年一路走来，长飞亚取得阶段性成功

专访长飞亚塑机集团奠基人张剑鸣先生与荷尔玛·佛郎茨教授。



“天隆”与“天锐”引起日本市场关注

小空哲也团队销售业绩硕果累累。

未来行业趋势 ——全电动注塑机



市场回顾
长飞亚在意大利



欲知详情，敬请查阅：www.zhafir.com

Advantage



尊敬的各位读者：

今天我们将为您奉上主题围绕全电动注塑机的《卓越》杂志。海天国际深信这一技术必定是撬动注塑机制造业飞跃发展的关键所在。

在我们看来，这也是海天国际子公司长飞亚塑机集团之所以能够取得令人瞩目的飞速发展的根源所在。在集团的精心安排下，位于宁波的研发团队集中精力致力于“天锐”系列全电动注塑机的研发，与此同时，位于恩伯曼斯多夫的研发团队则专注于“天润”系列全电动注塑机的研发。在设备的研发过程中，“术业有专攻”一贯是最能够充分发掘技术潜力的原则之一，而对于全电动注塑机的研发而言，该原则尤其适用。我们认为，全电动注塑机并非仅仅是将伺服电动直驱简单地嫁接到传统的液压注塑机之上。在全其研发过程中，应当在力学和运动学方面孜孜以求不断探索，以求得全新的方案，将全电直驱的优势充分发挥出来。创新显然不能够

仅仅被节能这一项指标所束缚，还应该全面考虑应用方面的各种因素，立足于如何降低塑料加工成本，致力于为塑料加工替代其它同质材料加工而创造更多的机会。当然我们并不认为这一行业走势已经非常明朗，非常成熟。上述的观点也仅仅是我们的一家之言，也仍旧处于思路形成的初级阶段。相较于传统注塑机，明显的采购成本差异仍旧在很大程度上在很多场合下制约着全电动注塑机的进一步推广和发展。为了改变这一形势，我们以等同于高端传统液压注塑机的价格向市场推出了性能非常出色的“天锐”系列全电动注塑机。值得一提的是，“天锐”在多处细节处理上都展现出了高超的技术水平。而这也仅仅只是一个开始。

在本期杂志中，我们还将着重向您介绍在全电动注塑机的推广方面取得了明显突破的两个区域。众所周知，日本的全电动注塑机技术远远领先于业内同行，而日本市场也是全电动注塑机普及率最高的地区，在这里500吨以下设备几乎全部是全电动注塑机。不仅日本本土的客户，而且包括他们在海外的分公司都对全电动注塑机非常熟悉，实际操作经验非常丰富。因此，对长飞亚而言，能够争取晋级成为这些客户的供应商是具有关键意义的必经之路。

与这些客户合作的经历将使得长飞亚有机会汲取更多的相关知识。当然长飞亚还需要积极地日本同行学习请教，他们仍旧毫无疑问地主导着全球全电动注塑机的行业发展走向。我们确信，我们推出的

“天锐”系列和“天润”系列全电动注塑机已经达到与先进的同行相当的技术水平，同时我们仍将致力于不断地深入优化设备性能。但是正如我所提到过的，在全面挖掘和展现全电直驱技术优势的漫漫长路上，我们才刚刚启程。

第二个重点介绍的区域是欧洲，在这里我们始终需要面临客户对科技的最高要求。而也是在这里，全电动注塑机的推广却尚未在真正意义上打开局面，一方面，主要原因还是由于欧洲制造的全电动注塑机相较于高端液压注塑机售价太过昂贵，另一方面，可能是由于地区间的文化差异，致使日本企业的全电动注塑机的销售也并未取得规模化的进展。

依靠位于德国和中国的基地，辅助以东京附近的技术应用中心的有力支持，我们完全有能力也有机会充分发掘这两个地区的市场潜力。我们一定可以有所成就。我们将继续集中优势力量努力在全电动注塑机的推广事业上奋力前行。我向您保证：一路相随一定会有更多有趣的相关话题，供我们一同探讨。

如果您能抽出宝贵的时间前来长飞亚参观访问或者在近期腓特烈斯哈芬举行的法酷玛国际橡塑展（Fakuma）和日本东京的国际橡塑展（IPF）期间莅临我们的摊位，我们将感到由衷的荣幸。届时我们将有更多机会就全电动注塑机的各类想法和发展前景进行更为深入更为广泛的探讨。

致以最诚挚的问候
荷尔玛·佛郎茨教授



4 长飞亚塑机集团5年历程回顾 集团奠基人评论

6 “现场实况令我们更加深信不疑” 专访“天锐”“粉丝”隆巴德塑料加工有限公司（S. L. A. M. P. s. r. L） 总经理安德烈·瑞蒙蒂先生。

8 能效提高会不请自来么？ 一场关于全电动注塑机价值的探讨

10 成长源于专注 一个意大利小业主如何成为咖啡搅拌棒市场的垄断供应商呢？

12 从纯粹的高科技研发中心到实力强大的集团总部 恩伯曼斯多夫——“天锐”和“天润”位于欧洲的完美基地

14 销售前景一片光明；宁波长飞亚扩张势在必行。 傅南红先生畅谈“天锐”系列全电动注塑机取得的成功。

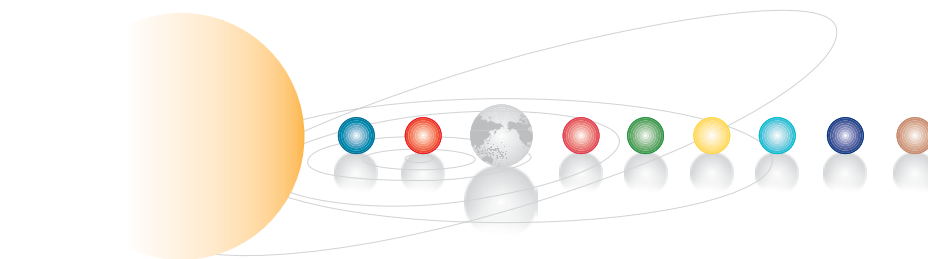
16 “天隆”与“天锐”引起日本市场关注 海天与长飞亚品牌设备以出色性能令客户叹服

Advantage

出品详情：

发行机构：
海天国际
香港新界葵芳兴芳路223号
新都会广场2座11楼1105室
E-Mail: haitian@mail.haitian.com
http://www.haitianinter.com

主编：
荷尔玛·佛郎茨教授暨高级工程师
编辑：
何冠杰，索尼娅·陀赫尔
特别致谢：
小空哲也先生，大卫·邦法蒂尼先生。
翻译：
孟洁华，索尼娅·陀赫尔



We Create and Extend Advantage.



长飞亚塑机集团5年历程回顾

专访长飞亚塑机集团奠基人——海天国际董事长兼执行总裁张剑鸣先生与海天国际执行董事兼长飞亚塑机集团执行总裁荷尔玛·佛郎茨教授。



2009年4月，德国长飞亚为恩伯曼斯多夫厂房举行的封底仪式：张剑鸣先生和佛郎茨教授对他们的愿景规划信心十足。

张先生，佛郎茨教授，在2007年5月召开的记者招待会上，两位首次披露了筹建长飞亚塑机集团的构想。当时，您二位曾表示长飞亚塑机集团的目标是以通用型全电动注塑机跻为主打机型，跻身于高档注塑机市场供应商之列，而这里提到的通用型全电动注塑机应当兼备功能齐全，性能优越，并且价格优势突出等特点。对当时的与会记者来说，您的这些观点不仅是雄心勃勃，而且似乎有些不可思议。现在将近5年过去了，您们又是如何评估这一规划的呢？

佛郎茨教授：非常积极！非常肯定！当然随着事态的不断发展，我们对某些环节做出了适当调整，而恰恰也正是因为这些调整才成就了今天的长飞亚。比如，在当时我们只是规划了“天润”系列机器作为我们的主打机型，但是很快我们便意识到，在高档注塑机市场中，也需要推出一款基础版的通用型全电动注塑机。所以，长飞亚“天锐”系列全电动注塑机应运而生，顺理成章地纳入了我们的产品组合。

而这也是长飞亚在它的发展过程中所做出的一个重大调整。

张剑鸣先生：如此迅速地筹建一个中国分公司并不在我们最初的规划之中。但是宁波长飞亚的业绩非常出色，发展也非常迅速。

佛郎茨教授：总体而言，当时我们的规划确实是雄心勃勃的，但是今天的事实却证明做出如此规划和安排是非常正确的。尽管我们还没有完全实现当初设定的目标，或者确切一点应该说现在还是处于过渡阶段，然而在这一阶段，我们也很取得了许多鼓舞人心的成绩。长飞亚——作为一个品牌已经引起了行业的关注，而它的品牌凝聚力也正在建设过程中。

长飞亚是一个年幼脆弱的企业，历时尚短，但是毫无争议地说，它正在良性循环中稳健地茁壮成长。就连我们的日本客户对“天锐”系列全电动注塑机也分外钟情，十分信任，尽管在他们本国，在自家门口，就有品类众多的各式高档全电动注塑机以供选择。

提到日本，每年有高达15000台的全电动注塑机产自该国，而且日本市场也是行业领袖的必争之地。您们计划以长飞亚品牌的各系列全电动注塑机与其他的高档注塑机供应商竞争，从而领导和主宰亚洲市场。这一规划似乎是符合逻辑的，有一定的现实基础。

张剑鸣先生：绝对切实可行。亚洲市场的注塑机消费量占到全球塑机消费总量的75%以上。这就意味着，如果要想成为全球塑机制造业的领军者，必须先要在亚洲市场取得绝对性的成功。在全电动注塑机领域，日本市场不仅消费规模最大，而且最具创新能力。也就是说，如果日本客户能够克服在两国之间仍旧

佛郎茨教授：

我们的战略原则是：以等同于液压注塑机价格为客户提供全电动注塑机，在现实生活中让最前沿的技术得以应用，让能源节约得以实现。我们致力于为此努力拼搏。

现实存在的相互有所保留，有所顾忌的心理，而接受了一台中国机器，这绝对是一个里程碑式的成功。当然，我们在亚洲其他地区的拓展也十分强劲，比如说在中国，泰国，马来西亚和菲律宾等等：我们在世界的各个角落都设有服务中心，可以用当地语言培训客户的操作员工。而这一增值服务也促使越来越多的日本客户为其设立在海外的分公司选择我们的机器。例如，我们是在越南境内第一个制造注塑机，提供配套服务的供应商。

佛郎茨教授：从访问日本客户的亲身经历，我完全可以得出这样的结论，日本企业对中国机器的轻视和偏见是相对的。这里可以理解为企业无法绝对信任纯粹的中国制造，但是对德国企业在中国分公司的产品，态度却是截然不同。所以他们愿意承担一定的风险来测试机器的性能。而最终“天锐”系列全电动机也获得了客户的认可。他们认为“天锐”性能确实出色，而并非仅仅是经过包装粉饰。恰恰相反，极具竞争力的价格也为我们赢得了更多的竞争砝码，进一步巩固了他们的好感。从这一

方面来讲，我们认为长飞亚不仅仅是高档注塑机供应商的后备替代者，而且很快会跻身于亚洲高档注塑机供应商的三甲之列，并且在不久的将来，将成为亚洲市场的主导者。

让我们来回顾一下欧洲市场：首先，一直以来在这里全电动注塑机的销售和推广是很谨慎的，这也许是因为欧洲市场

一贯坚持的战略性营销原则，我们将继续坚守并实践这一原则。

在上届杜塞尔多夫的K展上，您们曾隆重推出了概念全新的长飞亚“天润”系列全电动注塑机，而这一机型的研发历时将近五年。与其他同类机器相比，该系列机器在设计过程中匠心独具地处理了各种复杂的机械结构，充分考虑了如何处理在注塑

通过您的研发成果完全解决客户在决策时的面临的各方面疑虑，对此您们有信心么？或者还有一些其它卓越之处正在筹划和落实的过程中？

佛郎茨教授：从本质上讲，创新所带来的优势是人们无法提前预想的。例如，一位客户曾经告诉我们，得益于“天润”开放式的设计，现在现在可以从底部开始进行

张剑鸣先生：

如果想要成为全球电动注塑机行业的领军者，必须在亚洲市场取得绝对性的成功，而日本市场则是首当其冲，否则必将以失败收场。

模具拆装。这是我们未曾想到过的，但是这也确实令人振奋。我们会充分消化客户的各类反馈，进一步优化和提升了设备的性能。至少我们现在正期待着受益于各种“啊哈”的效应。在我看来，那些将新技术推向市场的研发者们对待如何提升和优化其产品持有的态度一贯是很开放的。我们当然也是如此。

在某期德国杂志《塑料》中，您曾经提出过一个挑衅性的问题：“难道注塑机在技术研发领域已经达到了极限么？”近5年之后，您推出了“天润”。在取得这样的成绩后，您现在感到满意了么？

佛郎茨教授：根本算不上满意。当然“天润”在驱动，机械和控制系统等领域为行业设定了各类全新的标准。难道这就是极限么？很难这么说过。我真诚地希望通过我们的努力可以给行业带来灵感，形成一种不断追求新理念，探索新途径的充满活力的行业氛围。对我而言，创新永无止境，永无止境。

对待新理念和新品牌一贯持有的保留态度造成的。然而与此同时，最近意大利市场，法国市场，捷克市场等地区却频频传出捷报。难道欧洲市场正在渐渐转变他们的固有观念么？

佛郎茨教授：欧洲客户群的固有观念当然正在逐渐转变，但是距离真正的销售成功，我们还有很长的路要走。在欧洲市场，全电动注塑机确实逐渐流行起来。先前人们对待全电动注塑机的迟疑和保留仅仅是因为早期进入市场的设备确实是太昂贵了，令人无法承受。所以全电动注塑机在高档市场仍旧没有获得应有的认可。除此之外，欧洲市场还有其自身的特色。因此，首先我们必须认识到并接受这些特色和差异。一方面，欧洲市场包括德国，意大利，法国等高科技密集区域，而另一方面，东欧等传统的外协生产基地对欧洲市场的影响越来越强劲，从本质上讲，这些地区的客户对中国供应商的态度更加开放。总体而言，我们的目标究是让客户以等同于欧洲液压注塑机的采购成本，享受到全电动注塑机的优异性能。这是我们

成型过程由原料物性引起的各类疑难问题，为模具企业和塑料加工企业提供了更为宽广地选择空间。请问反响如何呢？

佛郎茨教授：“天润”为我们带来了绝无以有的乐趣。在最初的新闻发布会上所陈述的很多观点都在“天润”身上得以实现。这一概念确实太新奇了，我们轻而易举地便能从中汲取到无限的创造热情，当然同时我们也不得不面对由此引起的某些质疑。也正因此，在研发过程中德国长飞亚团队始终积极地面对着这些挑战，动力十足地前进。到目前为止，我们已经接受了30台“天润”的订购，这些机器将在客户工厂内接受全方位的测试，值得一提的是，这些测试和评估的发起都是自上而下的主导的。而绝大多数的订购客户都是大型的跨国集团。

张剑鸣先生：而且还有一些客户直接跳过了测试阶段。“天锐”的一位俄罗斯客户直接订购了几台“天润”全电动注塑机。他对我们完全有技术能力制造如此精密出色的机器而深信不疑。

“现场实况令我们更加深信不疑”

在意大利市场，长飞亚“天锐”系列全电动注塑机也逐渐受到追捧。这一成绩的取得不仅因为该系列机器本身性能卓越，而且更加要归功于大卫·邦法蒂尼所制定的出色营销策略。他的IMG SRL公司位于布雷西亚，是海天品牌和长飞亚品牌注塑机在意大利的代理商。

亲身见证一下机器在全效运作状态下的性能表现，还有什么能够比这个更能充分展现机器的潜能呢？这并非只是大卫·邦法蒂尼的一家之言，很快即被事实证明是行之有效的营销策略。“我马上就想到了SLAMP公司”这位IMG公司的负责人回忆到。“这家公司的老板安德烈·瑞蒙蒂先生心胸开阔，乐于助人，并且对我们来说他的公司是非常合适的案例，完全可以对外进行展示。”随之而来的问题是瑞蒙蒂先生是否愿意向其他的制造商展示他的“天锐”注塑机呢？即使他同意展示，他是否又乐意让“天锐”全效运转呢？然而邦法蒂尼先生并未花费太大的精力去游说，瑞蒙蒂先生就欣然同意敞开大门。“由于瑞蒙蒂先生的慷慨协助，从那天起，人们对长飞亚“天锐”系列注塑机简直趋之若鹜。”

自2004年起，SLAMP公司就是IMG SRL（布雷西亚）公司的忠实客户。建立长期合作关系之初的种种情景仍旧让大卫·邦法蒂尼先生历历在目。当时，SLAMP公司将长飞亚“天锐”全电动注塑机和某意大利知名品牌液压注塑机进行比较，测试两台机器的节能效果。最后长飞亚“天锐”全电动注塑机全面胜出。全电动注塑机节能总量最高达到80%——“而两种机器采购成本则一样”邦法蒂尼先生强调到。“除此之外，全电机更加精准，噪音更低，更加洁净。”因此最后的决策是如此顺理成章，毫无疑问。

SLAMP— 将范本展示进行到底

S. L. A. M. P. s. r. l.（隆巴德塑料加工有限公司）位于意大利北部，已经被人们广泛认可为塑料加工行业的范

本。该公司主要产品为各类塑料车轮，月度产出额为200,000个。除此之外，该公司还生产为医药行业配套生产的安全盖，同时还生产婴儿手推车部件，汽车配件，光学配件等制品。

现在该公司拥有18台各类注塑机，分别来自不同的供应商，其中包括海天“天隆”系列注塑机和长飞亚“天锐”系列注塑机（合模力在900千牛至1500千牛之间）。车间里总是一片忙碌景象。年塑料消耗量为350吨，主要使用的原料为尼龙66（PA66）添加碳纤维，尼龙（PA）添加玻纤或者弹性体，还有聚甲醛（POM），聚碳酸酯（PC）和聚乙烯（PE）。

作为伦巴第地区各行知名生产商的部件供应商，该公司对产品品质的要求极为严格，甚至苛刻。其客户包括意大利顶尖的婴儿推车和婴儿汽车安全座椅的生厂商。除此之外，SLAMP公司还要为安德烈·瑞蒙蒂先生自己的另一个工厂提供部件。这一特色决定了生产线不仅需要确保产品的品质，而且也需要在生产成本上有明显的优势。

全自动生产实现效率最大化

“我们争取在各个领域采用各种方式都提高效率。我们认为海天品牌和长飞亚品牌在这个层面上是非常值得信赖的合作伙伴。”安德烈·瑞蒙蒂先生确认道。SLAMP仅有10个员工，年产值



位于意大利北部的阿尔科雷镇SLAMP公司鸟瞰图



安德烈·瑞蒙蒂先生先生的SLAMP公司的老板和执行总经理高兴地向来访者展示机器的动作。

“随着我们“对外开放”政策的进一步推进，我们必将赢得越来越多的“天锐”粉丝。

海天品牌和长飞亚品牌注塑机在意大利的代理商IMG SRL公司的总经理——大卫·邦法蒂尼先生。



“天锐”案例实录



迭尔林(聚甲醛树脂)100传动齿轮，由“天锐”系列900千牛合模力全电动机器生产。（一出二模具，注射重量72格令）



低密度聚乙烯螺纹型瓶盖，由“天锐”系列1500千牛合模力全电动注塑机生产。（一出16模具，注射重量45格令）

注释：1格令=0.064799克

却达到300万欧元左右。车间全年330天运转，每天24小时昼夜不停。几乎所有的机器包括取件，放件等动作都是全自动生产完成。瑞蒙蒂先生核算结果显示，机器可以在15个小时左右的时间段内不需要人照管，“这确保了最大程度地减少人工，有效地降低了生产成本，更何况，在这一时段内，车间里也几乎不需要照明，而这同样也是节约能源。”“‘天隆’和‘天锐’注塑机的耗水量也几乎为零。”

成功的感染力：下一批“天锐”注塑机的采购已经提上日程

“安德烈·瑞蒙蒂先生对长飞亚“天锐”全电动注塑机的各方面表现都非常满意。SLAMP也将不会再采购其他

品牌的注塑机，与此同时，下一批“天锐”的采购计划已经提上日程。”大卫·邦法蒂尼先生确信地提到。在他的带领下，训练有素的销售团队将一如既往地奉行其“对外开放”营销策略。与此同时，成批的“天锐”注塑机将在不日之后“入驻”于各行业内有代表性的知名企业的生产车间。这必将引起越来越多的参观者，供应商以及合作伙伴对长飞亚品牌的更多关注。在他的概念中，随之而来的新订单只是时间上的问题。“将会有越来越多的客户意识到长飞亚品牌所拥有的优异性价比。”他信心十足地提到——同时他还提到了另一个重要的原因：“源自上游的成本压力将会迫使越来越多的决策者们通盘考虑投资成本，如何可以有效降低能耗方面的成本。”当他对自己判断确信无疑时，他总是正确的。

Advantage

能效提高会不请自来么？

从某种程度上讲，采购成本和客户受益度决定了产品的市场认知价值。长久以来，在激励的市场竞争中，运营成本的高低对竞争力的影响是举足轻重的，而能耗的多少也是客户非常关注的重点之一。围绕着全电动注塑机对当今市场的意义这一主题，我们采访了长飞亚塑机集团的管理层。



孤立地单纯地评估能耗值是没有什​​么价值的，也是没有足够吸引力和说服力的。

斯特芬·佛郎茨先生，德国长飞亚技术总监

果显示“天锐”能耗更低，节能比例优于后者达30%。另一个客户将“天锐”与某高端品牌的液压注塑机进行能耗测试比对，测试结果更让人惊叹，“天锐”在能耗方面竟然比后者低了70%之多。

斯特芬·佛郎茨先生：也许“天锐”最具吸引力，最让人感兴趣的特色是超低地采购成本，价格是同档设备的50%。

这是否意味着，全电动注塑机迟早会顺利成章地取得全面胜利，从而主导行业走向，引领行业发展潮流呢？

斯特芬·佛郎茨先生：说起来是很美好的，但是这一目标的实现绝对不是简单的一蹴而成的事情。我们仍旧需要足够的说服力和必要的耐心才能撼动注塑机市场的传统势力。根本上讲，我认为在现阶段还没有哪种方案真正可以和全电动注塑机相提并论的。更为重要的是，现在许多客户也这样认为。尤其是那些已经采购并使用全电动注塑机的客户，他们对之前和现在的能耗的成本差异有更加切实的体会。

康斯坦丁·米赛尔先生：我也是这么认为的。今天的全电动注塑机已经发展到了很高的水平。节能效果是非常显著的，对此人们已经毫无疑问。更何况，全电动注塑机在精密成型方面的表现也更加出色。

但是，欧洲制造的全电动注塑机的采购成本还是远远高于传统液压注塑机的。

斯特芬·佛郎茨先生：在我看来，这一因素确实在很长一段时间都阻碍了全电动注塑机在欧洲市场取得应有的成功。尽管并非每次都可以证实采购全电动注塑机而造成的成本差异能够被有效消化。

在塑料行业内，所有的人都将提高能源利用率挂在嘴边。对您而言，哪种方案的注塑机在提高能源利用率方面是最佳选择？是电液复合型注塑机，全电动注塑机，还是伺服节能型液压注塑机？

斯特芬·佛郎茨先生：在我看来，您应当首先定义对您而言能效利用率的提高意味着什么，会有什么样的影响？真正意义上的能效提高只能存在于指定的领域内能量输出实现最优化。而孤立地单纯地评估能耗值是没有什​​么价值的，也是没有足够吸引力和说服力的。设备能量的输出需要在恰当的时机供给到切实需要的地方，这种所谓的“恰如其分，恰在其时的能量供给”还应该以不牺牲设备性能为根本前提。

康斯坦丁·米赛尔先生：如果你问我话，在很长时间以前，人们已经意识到了全电动注塑机具有明显的节能优势。注塑机并不是一个孤立的设备，而是复杂加工生产线的一个重要环节，加工流程会广泛地涉及到各种类型的能源消耗和资源使用。然而，单就电能功耗而言，差别也还是非常巨大的。

Advantage

佛郎茨先生，这听上去太过谦虚了吧……

斯特芬·佛郎茨先生：到目前为止，我们已经售出了1000余台“天锐”系列全电动注塑机。您应该听说过了吧，至少在全球的塑机行业这已经是人尽皆知的秘密了。但是任何的容易都不会是不请自来的。对我们而言，销售业绩几何倍数的翻翻，接二连三的成功都已经是过去的事情

然而，在很早以前，全电动注塑机在精密成型和有效节能两方面的出色表现在塑料加工业也已经成为公认事实。所以长飞亚所奉行的政策是以液压注塑机的价格让客户享受全电动注塑机的优秀性能。除此之外的任何其他方式都行不通。

塞夫特先生，在您看来，是否能够将科技含量高的全电动注塑机大幅度拉低呢？或者与液压注塑机相比，这种明显的价格差距仍旧会继续存在，或许这种差异是无法避免的？

迪特·塞弗特先生：您的意思是，差异的存在是由于技术含量更高而造成的么？

是的，但是还包括整体制造成本方面的因素。当您在研发创新型设备时，科技含量在成本结构上肯定会有所反映的……

迪特·塞弗特先生：许多人也许会持有这样的观点，产品的价格高低取决于当地的制造成本。“德国制造”肯定是要比“中国制造”贵很多。但是我们的认为，对总体成本起到关键性决定因素的应该是设计环节。当然绝无仅有的独具匠心的设计方案必然会在成本上有所反应。所以从项目开始之际，我们在设计过程中一贯坚持优先选用能高性能，标准化的部件，而并非要求供应商针对我们特殊需求来另行加工的零部件，因此

我们能够以优惠的价格批量化地采购部件，从而最终让利与终端客户。例如，“天润”和“天锐”设备大面积地选用通用标准化的零部件，大幅度地减少客户库存维修配件的种类和数量，进一步协助客户有效地降低运营成本。而这也正是长飞亚品牌的注塑机优于其它同档注塑机的另一个重要体现。



您将不再需要库存种类繁多单价昂贵的配件以备维修之用。

迪特·塞弗特先生，德国长飞亚运营总监，全面负责生产流程和客户服务。

继长飞亚凭借“天锐”系列全电动注塑机取得的近期成功之后，长飞亚又将带给我们哪些期待呢？

斯特芬·佛郎茨先生：“天锐”系列全电动注塑机是我们4年前推出的新机型，我们当然还需要做许多的工作才能彻底地挖掘出它的市场潜能。

了，如果我们想持续延伸我们的成就，我们就必须要多花精力进一步完善公司结构，而这种调整是绝对不可能自然形成的。

现在项目进展到哪个阶段了呢？现阶段您们又在做哪些工作呢？

斯特芬·佛郎茨先生：提到这里，现阶段在“天润”项目上，我们正在专注于设备核心竞争力的建设。简而言之：优化驱动技术，提升控制系统，如何实现能耗控制达到理想化状态。结合“天锐”客户的积极反馈意见，我们将注重进一步完善细节的处理，具体来说就包括优化合模屈肘结构，配置可旋转的注塑单元或者简化顶出连接装置等，从而进一步提升能效利用率，为客户创造更多的优势。最终，我们计划有机地整合海天与长飞亚的优势。一些能够有机结合双方技术优势的颇有价值的方案已经在探讨之中了。暂时这些信息还只限在内部循环，大家还需要再耐心等待一段时间……

全电动注塑机节能效果最出色，这是毫无争议的共识！

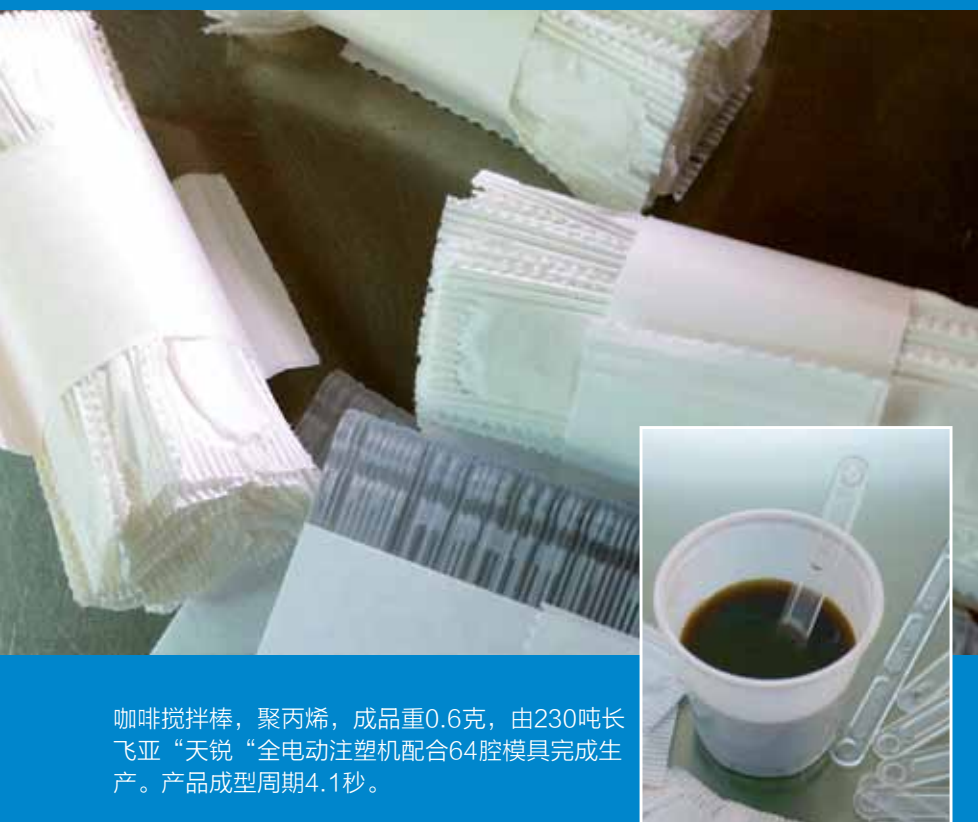
康斯坦丁·米赛尔先生，全电动注塑机产品经理。



Advantage

成长源于专注

一个意大利小业主如何成为咖啡搅拌棒市场的垄断供应商呢？这并不需要花费太多的周折。清晰的市场定位，明确的目标设定，必要的启动资金，专注勤奋的团队，加上能够正确选择高效率的设备以确保既定目标的顺利实现。来自西西里岛的成功传奇。



咖啡搅拌棒，聚丙烯，成品重0.6克，由230吨长飞亚“天锐”全电动注塑机配合64腔模具完成生产。产品成型周期4.1秒。

这是一件几乎无法引起您注意的，根本不需要浪费笔墨来描述塑料制品。一件您只会用上几秒钟，然后就随手丢掉的日常用品，一个单调的无法再简单的搅拌棒。也许确实需要那么几秒钟的思考才能激起以此为生的灵感，但是事实证明这确实是一个切实可行的谋生之路，而一个拥有9位成员的公司就因此应运而生，这就是位于意大利西西里岛卡塔尼亚省慕达圣安娜斯塔西亚地区的伊特纳塑料制品有限公司。

咖啡搅拌棒市场的垄断供应商

坚持清晰定位的决心和持之以恒经营的信心必定有所回报：在2010年伊特纳

年产值达到大约170万欧元，已经成为了意大利聚丙烯咖啡搅拌棒的垄断供应商之一。伊特纳全年无休，每天设置3班换岗，设备全天内24小时连轴运转，每年大约可以消耗600吨左右的塑料原料，主要加工原料为聚丙烯，部分采用生物性塑料和其它塑料原料。

以追求高效为己任

在建厂10年的庆典中，伊特纳精心选用咖啡招待客人，而咖啡浓郁的香味只有在充分搅拌后才能得以散发。这一需求又再一次证明公司的发展思路虽然简单但是切实可行。也正因为思路是如此单一简约，把握和执行起来才更加顺畅。咖啡

总是必不可少的，因此搅拌棒也是不可或缺的。无论是闲适在家还是匆忙赶路，享用咖啡已经是意大利人生活中必不可少的一部分，甚至路边的贩售机和速溶咖啡都有稳定的客源。在加油站，在火车站的报亭，在飞机场，咖啡搅拌棒的身影都随处可见。日常需求量之巨大显而易见，

“清晰的市场定位 是我们公司发展战略 的根本所在。”

朱塞佩·马西米亚诺·阿尔希迪安诺先生

正因此，伊特纳的管理者一直在坚定地贯彻执行着这一直接而经济的企业发展战略。

伊特纳出产两款搅拌棒：长款搅拌棒和短款搅拌棒。虽然品种单调，但是辅助以按照客户意愿而设计的个性化包装，完全能够满足客户的需求。加工原料为聚丙烯，成品自重0.6克，使用注塑工艺批量成型。正是由230吨长飞亚“天锐”全电动注塑机配合64腔模具完成生产。产品成型周期4.1-4.3秒。

在伊特纳，管理层将追求效率极限化视为己任。为了提高效率，他们甚至在早期就为工厂采购了全电动注塑机。而正是这一决策使得他们对全电动注塑机成型技术产生了浓郁的兴趣。在与IMG销售工程师多次探讨后，最终伊特纳对“天锐”敞开了大门。

“工厂已有的全电动注塑机带给了我们绝妙的体验。我们很清楚的意识到这一技术将引领我们走向更加美好的未来，而我们以后的投资规划肯定是围绕进一步为公司引入这一技术而开展。我们之所以选择

Advantage

长飞亚在意大利

2009年夏天，市场仍旧深陷经济危机的困扰之中，位于布雷西亚的IMG有限公司却决定代理海天国际的注塑机，负责意大利市场的推广销售。除此之外，等待着他们的还有另一个挑战，在经济仍旧疲软的困难时期，在努力销售其它系列产品的同时，还需要担负起推广“长飞亚”品牌的全电动注塑机的艰巨任务，相对而言，这个品牌在当时并不广为人知。对于大卫·邦法蒂尼先生和他的团队来说，完事具备并不一定是开步启程的先决必要条件。大卫·邦法蒂尼先生如是说道。

在那一年，市场需求萎缩了一半之多，市场整体需求量仅剩700台左右。经济整体滑坡，态势十分严峻。然而不幸中的万幸是，在当年我们成功地向一位态度友好的客户售出了第一台“天锐”系列全电动注塑机。而这一成绩的取得所带来的说服力和影响力是全方位的，销售团队也是深受鼓舞，在团队的不懈努力下，迅速引起了连锁效应，今年我们已经成功地售出50台设备。

尽管开年的势头十分保守谨慎，但是邦法蒂尼先生预计销售业绩还是会有所增长。众所周知，意大利的整体经济

形势并不被看好，但是还是有许多小规模的企业发展得十分稳健，仍旧有进一步的扩产需求。“经济形势的不稳定当然毫无疑问地仍旧在制约和影响着投资规模和投资情绪。但是也正因为这样，我们设备出色的性价比才更具有吸引力。”大卫·邦法蒂尼先生提到。

意大利市场对全电动注塑机的需求正在持续增长。成型精度的要求，能耗高低和设备的使用寿命都是决策者们在采购设备时会重点考虑的因素。“随着时间的推移，我们碰到越来越多的客户只考虑采购全电动注塑机。为了能够让市场充分认可“长飞亚”这一新生力量，我们一直在努力开拓和挖掘各个行业的代表性客户。对我们而言，他们并非那些大型集团。我们的主攻对象是那些渴求创新的中档技术水平的企业主和生产主管。

实现既定的销售目标并非易事，然而在汽车，包装和日用品加工行业已经取得的成功让我们更加确信，我们正在沿着正确的道路大步前行。与此同时，值得骄傲的是，我们的设备已经成功地打入了最重要的几个塑料加工行业。



对朱塞佩·马西米亚诺·阿尔希迪安诺先生（Giuseppe Massimo Arcidiacono）而言，高效是重中之重。

母语进行交流的，不存在任何沟通上的误解。”伊特纳的一位经理朱塞佩·马西米亚诺·阿尔希迪安诺（Giuseppe Massimiliano Arcidiacono）先生向我们解释道。

到目前为止，伊特拉仅有一台长飞亚VE2300设备。但是与该工厂另外四台设备（3台液压注塑机，1台其它品牌的全电动注塑机）相比较，“天锐”所表现出的明显的出色性能和高效，让大卫·邦法蒂尼先生有理由相信，这台“天锐”很快会迎来自己的伙伴，而不再形单影只。



布雷西亚的IMG公司的展示中心：客户可以在展厅内的“天锐”系列全电动注塑机上进行模具测试。

从纯粹的高科技研发中心 到实力强大的集团总部

恩伯曼斯多夫：“天锐”和“天润”位于欧洲的研发暨生产基地

位于恩伯曼斯多夫的长飞亚塑机集团，经过再次扩张，已经成为功能完备的集研发和生产加工为一体的基地，全面负责“天润”和“天锐”的加工制造和技术服务支持。资源配备翻番，装配产能增大一倍，相关部门的主要负责人也已经陆续就位。因此，设备交货期必将大幅度地缩短。而便捷的地理优势，让长飞亚能够更加迅速地响应客户需求，为他们提供更高品质的服务。



德国长飞亚塑机集团总部坐落于安伯格附近的恩伯曼斯多夫镇，集研发，制造，销售服务等各项功能于一身。

在恩伯曼斯多夫宣布正式启动创新型长飞亚“天润”系列全电动注塑机项目的那一激动人心的时刻仍旧是那么记忆犹新。3年后，在2009年举办的长飞亚厂房封顶庆典如约而至。“天锐”和“天润”全电动注塑机将在这里进行的生产装配。第一台德国制造的“天锐”于2009年底出厂发运。次年，销售增长十分喜人，德国工厂累计出运31台设备。截止到2011年底，据德国长飞亚技术总监斯特芬·佛郎茨先生保守估计，全年出运累计将可以达到100台左右。根据对今年的销售数据分析显示，明年的销售业绩应该还会有更大幅度的增长。鉴于长飞亚“天锐”在亚洲市场的销售势头十分迅猛，另外欧洲市场也相继取得

出人意料的众多收获，管理层也顺势迈向前跨出了重要的一步——大规模扩大恩伯曼斯多夫工厂的产能，采取包括创建自己的销售暨服务团队等种种有效措施，进一步完善总部的各项功能。

“当然，在厂房筹建之时，我们已经充分考虑到公司未来发展的潜在需求。我们不仅为厂房配置了节能环保型的能源输送系统，引进了先进的厂房管理系统，而且在整个项目规划之时就已经考虑到了产能进一步扩张的潜在需求和随之而来的各方面的影响。”斯特芬·佛郎茨先生解释道。“尽管事情发展的速度远远超过我们的预期，但是面对取得的这些成绩，我们还是感到很满意，

截止到2011年底，全年出运累计将可以达到100台左右



很欣慰的。现在我们提升到了一个全新的层次，为了能够承受更多的责任和挑战，我们将致力于构建和完善新的公司结构。”

为了迎接这一挑战，德国长飞亚在各个环节都下足了功夫。装配产能和资源配置翻番，增补的装配员工，新聘请的销售和服务人员也陆续到位。而至关键的运营总监一职则由原任海天华远的质量总监迪特·塞弗特先生担任，全面负责德国长飞亚的加工制造。

集团决定授予恩伯曼斯多夫制造“天锐”全电动注塑机的任务，主要考虑到尽可能地发挥其明显的地理优势，更好地为欧洲客户提供优质服务。而这

一安排也使得长飞亚的设备能够更全面地诠释欧盟对生产和质量的相关要求，同时，更加有便捷快速地落实客户对设备进行个性化设置的各种要求和愿望。

考虑到德国市场的重要作用和客户群的定位需求，在国内增设销售服务团队也是非常明智的部署。“自始至终，德国市场的要求都是最苛刻的。在这里，我们必须尽可能地靠近客户，才能迅速地响应客户需求，为他们提供最优质的服务。”斯特芬·佛郎茨先生说道。以米尔科·塞弗特先生为主的位于恩伯曼

斯多夫服务团队将全力配合产品经理康斯坦丁·米赛尔先生的工作，进一步推广“天润”和“天锐”全电动注塑机。恩伯曼斯多夫的展示暨应用中心也发挥着越来越积极的作用。现在这里不再仅仅限于内部使用，用于完成各类项目优化的测试，同时还对外开放，邀请客户前来进行模具测试。三个月以来，许多客户都已经在这里完成了模具测试，并且试模需求与日俱增。目前，展厅内有三台设备可供客户试模：一台“天润”系列全电动注塑机，两台吨位不同的“天锐”系列全电动注塑机。



250平方米的展示暨应用中心，其中放置了“天锐”和“天润”全电动注塑机供客户试模。

量标准和安全标准进行最终的测试，测试完全通过后，方能通过质监部门的最终验收。在现在这个竞争激励的商品时代，只有那些能够随势随时迅速响应客户需求的供应商才能立于不败之地。因此，长飞亚还另辟巧径，依据对市场动态的持续分析，提前生产部分零部件。这也是自2011年4月以来迪特·塞弗特先生必须完成的中心任务之一。他必须有效地整合整条生产链，最大程度地提高生产效率，才能保证订购设备的交货期完全在掌握之中，不会受到任何影响。

“我希望尽最大限度地缩短交货期。所以我们必须深度优化生产计划协调和生产流程，从而确保在落实技术详情的同时，零部件发运已经在同步进行，我们

“天润”系列全电动注塑机是彻头

彻尾地德国制造，而“天锐”系列全电动注塑机只是在这里完成最终装配。之所以做出如此的安排，是由长飞亚坚持两个项目并行推进发展的策略所决定的。为了更好地确保项目的顺利开展，集团管理层坚持要求主体生产加工必须和研发团队位于同一地区。因此，“天锐”的部件在宁波制造，完成加工后发往恩伯曼斯多夫，而通过精挑细选的性价比优异产自日本和欧洲的的零部件也应要求发往德国，并最终在那里完成最终装配。完成装配后，所有的设备都将严格地按照主导德国制造业的欧盟的质

要点概览：

德国长飞亚位于恩伯曼斯多夫的基地：

- 总计面积4500平方米，其中包括250平方米的研发中心；
- 共计员工40位，其中包括18位一线员工；
- 销往欧洲各国的“天锐”全电动注塑机在此完成最终装配；
- 销往世界各地的“天润”全电动注塑机的生产装配全部在此进行；
- 全权负责长飞亚设备在德国市场的销售和服务。



“天润”全电动注塑机——彻头彻尾的德国制造

想尽办法从各个方面尽可能有效地压缩每个环节所需的时间。”塞弗特先生每天都会多次和中国的同事联系沟通，对分公司的情况做到心中有数，在得到销售和市场等各个部门信息反馈后，他将进行深入地数据分析，从而能够对市场的动向和发展有精准的预测。在采用这种方式后，制造部可以提前确定和采购需要的“天锐”零部件。“我们从宁波预先采购的是标准型零部件，完成组装后即作为基础模块备用。个性化的特殊选配可以在此基础上在短期内按照客户需求完成最终装配。如此一来，我们始终领先一步的，而且这种方式非常灵活，可调整的弹性空间也很大。”

Advantage

销售前景一片光明 宁波长飞亚扩张势在必行

集团再次注资长飞亚 “天锐”系列全电动注塑机项目，新的生产基地不日即将落成。

长飞亚“天锐”系列全电动注塑机的高精密成型技术独具创新，节能优势显著，始终把握着时代的脉搏，保持着与时俱进的态势。在短短五年的时间内，通过团队的不懈努力，“长飞亚”品牌已经成功跻身于世界顶尖注塑机品牌之列，而且市场需求呈现出强劲地增长趋势。随之而来的销售暨服务的挑战也令该品牌的持有者——世界知名的注塑机生厂商感到压力日增。



从2008年创建之初至今，位于宁波的长飞亚分公司业绩着实喜人。在总经理荷尔玛·佛郎茨教授和技术总监傅南红的带领下，团队建设和成长迅速，团队从当初仅有的50人已经发展壮大至现今的165人，其中包括25名设计工程师和应用工程师。在超过400平方米的试模区域内，可以安排十多个模具测试。

宁波长飞亚在创立首年出运机器80台，2010年出运机器迅速增至410台。现在生产线每周装备达到20台。市场需求逐年翻番，今年市场需求仍旧飞涨。在如此态势下，新的投资方案已经落定：新的生产车间已经在建设之中，落成投产后，宁波长飞亚的产能将扩大



**我们有能力
以最有竞争力的价格
向客户提供
最前沿的技术！**

傅南红先生，技术总监

50%，并能缩短交货期，从而为日后的扩张奠定了基础。截至2011年底，该项目将拥有总计18,000平方米的生产基地。

**辉煌业绩确保长飞亚成功跻身顶级设备
制造商行列**

经过不懈努力，在仅仅五年的时间内，长飞亚已经成功跻身于世界顶级全电动注塑机生厂商的行列。“截至今日，通过优秀销售团队的有效营销，已经有1000余台天锐注塑机销往世界各地，这一卓越成绩的离不开我们与德国长飞亚团队的精诚合作。”傅先生如是说道。

Advantage



2011年底，长飞亚18000平方米的新生产车间即将落成。

“与此同时，长飞亚训练有素的团队完全有能力为亚洲的高端客户提供出色的技术支持。”傅先生骄傲地说道。

“当需要成型诸如接插件，高技术含量的镜片等精密产品时，客户都会和我们进行深入探讨。议题包括如何优化生产流程，如何更合理设置软件程序，或者如何更优质地使用复合原料成型等等。这也是长飞亚在中国市场上取得的又一成功。

我们提供的长飞亚“天锐”系列全电动注塑机性能成熟，价格极具竞争力，同时我们还可以为客户的成型方案提供专业的应用技术指导，这使得客户更加信任长飞亚这一品牌，有效地提升了品牌的凝聚力。”

位于德国恩伯曼斯多夫的德国长飞亚也成功地诠释了——“长飞亚”不仅是一个强势的品牌，而且还是一个充满活力的公司——这一不争事实。

在斯蒂芬·佛郎茨的带领下，经过五年的刻苦攻坚，德国长飞亚成功地推出了创新型全电动机器。与同档次的其它品牌的注塑机相比，该机器性能优异，全电直驱，精密度高，匠心独具，价格优势显著。

自从该机型问世以来，长飞亚“天锐”系列也受益诸多，“改进和提升是非常明显，特别是技术和应用方面”傅先生提到。

“我可以骄傲地说长飞亚“天锐”系列全电动注塑机是整个集团内部测试最彻底，最全面的機種之一，也是最经得起考验的机型之一。我们坚持持续不断地改善和提升机器品质和性能，而这一努力和坚持终将有所回报。”

依托强大销售暨服务网络，一切尽在掌握之中。

在2009年，首期的《卓越》杂志曾采访过傅先生。当时他就市场形势，他的全电动注塑机是否会毫无疑问地成为行业领军人等问题陈述了自己的观点。当时他回答得十分谨慎，几乎是小心翼翼地，兢兢业业地描画着这些愿景。

而现如今，他回答得坚定而自信：“通过我们的努力，天锐的飞速发展和随之而来的市场接纳和普遍认可已经成为行业的范本。而这一事实不仅持续不断地挑战着日本同行的承受底线，而且从某种程度上也给国内的同行带来了巨大的压力。”

傅先生对未来的走向也非常乐观。“我们已经毫无争议地跻身于高档市场，赢得了应有的尊重和荣誉。我们完全有能力与同行战友们在技术进步等方面保持同步前进。除此之外，我们还拥有更加广阔的优势：我们的产能更大，强大的销售和服务网络遍布世界各地。这些优势保证了我们可以在确保机器技术性能优异的前提下，能够提供更加优越的价格，能够为我们的客户提供更加便捷的服务。而这些都是激励我们不断向前，鼓舞我们追求更高的有效动力。”

要点概览

长飞亚塑机集团位于宁波的基地：

- 总计面积12000平方米，其中包括400平方米的研发中心；
- 共计员工165位，其中包括25位研发和应用工程师；
- 负责“天锐”系列全电动塑机的生产装配，畅销世界各国。
- 2010年累计发运410台注塑机；
- 目前每周产出20台注塑机。

Advantage

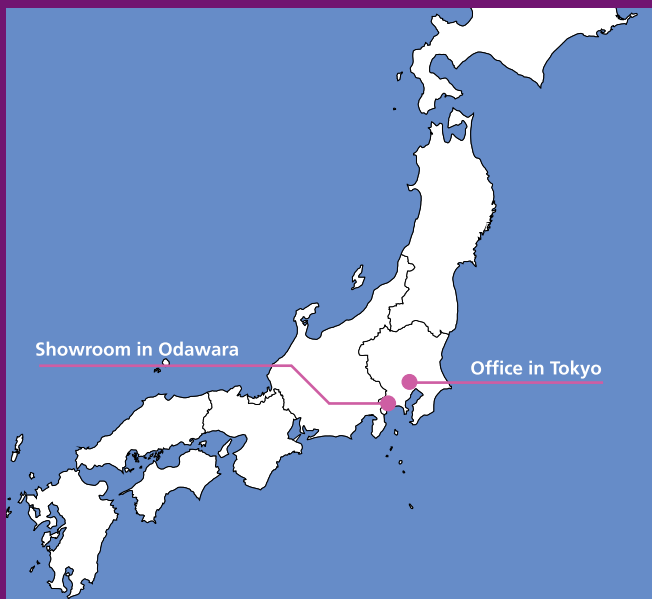
出色性能令人叹服， “天隆”与“天锐”引起日本市场关注

海天“天隆”系列注塑机与长飞亚“天锐”系列注塑机入驻野村贸易展示中心

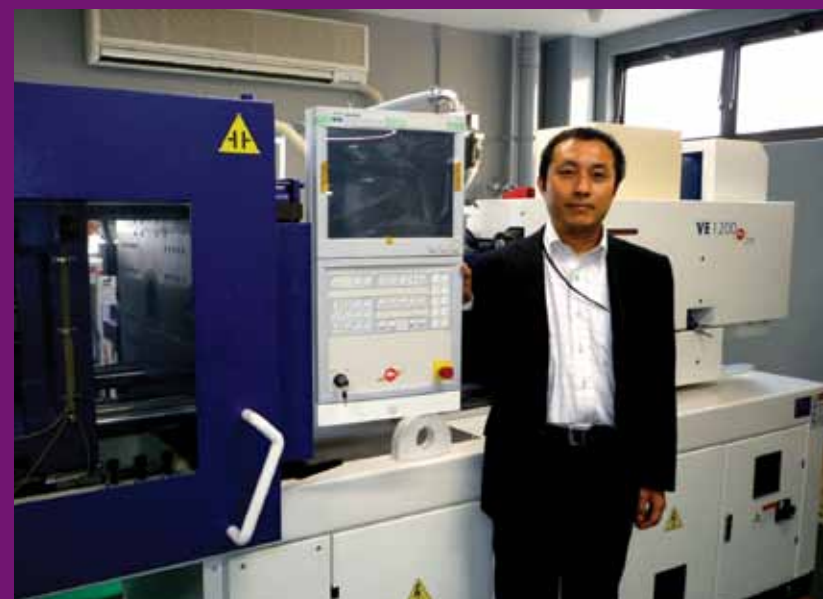
国内投资持续递减，业内竞争压力日益增长，这一现象在高科技客户群中表现尤为突出。这就要求制造业在切实确保高品质的同时，还需要尽可能地降低部件的生产成本，而这必然引起客户对高效节能方案的渴求和追捧。就此，我们特别采访了小空哲也先生——现任海天暨长飞亚品牌日本代理商野村贸易株式会社注塑机事务部主管。



欢迎莅临小田原市：安放了海天“天隆”系列注塑机和长飞亚“天锐”系列注塑机的展示暨技术中心



野村贸易株式会社位于东京及小田原市西南部



小空哲也先生与“天锐”系列全自动注塑机

小田原市的吉祥物：“小燕鸥”

背景介绍

野村贸易株式会社作为海天国际在日本市场的代理商已经有十数余年了。公司在东京设立了专门的办公室，在小田原市筹建了展示中心，其中放置了海天“天隆”系列注塑机和长飞亚“天锐”系列注塑机。小空哲也先生就职于工业事业部机械电子处，全面负责海天暨长飞亚品牌注塑机在日本市场的推广。现在该团队包括6名销售工程师和2名技术人员。在2010年野村贸易在日本本土市场售出2台注塑机，在海外售出5台注塑机。截止目前为止，2011年该团队在本土市场已经售出10台注塑机，而在海外市场已经成功售出50台注塑机。

小空先生：您能跟我们谈谈现在日本市场的情况吗？当下的市场氛围如何呢？

小空先生：今年的日本市场发展迟缓，显得十分萧条。自然灾害毫无疑问地影响了人们的看空情绪，但是主要还是因为日元持续动荡不稳定，很多日本企业家也都很沉痛地表示，在本土投资不动产和采购设备扩产仍旧让他们感到些许担忧。取而代之地是，他们更倾向于进一步拓展和巩固本公司在海外分公司的产能。

在塑料加工行业也存在这种趋势么？根

据日本塑机协会官方数据显示，2011年日本本土塑料件生产量同比几乎没有任何增长…

小空先生：正如我所说的，投资者们的投资意愿持续下跌，所以我们认为日本本土市场对注塑机的需求也会略有下降。然而与此同时，我们却发现海外市场的需求却十分活跃，生产基地外迁成为一种大趋势，这种动向尤其在利润丰厚的汽车电器元件制造业，电信设备和精密测量仪器制造行业表现得尤为明显。整体来说，2011年注塑机产量预计将达到12,000至15,000台左右。

在当下的日本市场，哪个行业对注塑机的需求最强劲，最具有代表性呢？

小空先生：汽车制造业，电子电器部件制造业仍旧毫无疑问地是塑机需求最旺盛的行业。政府在近期推出的旨在推广环保汽车的经济补贴和税收优惠等一揽子政策对汽车行业确实起到了一定振奋作用。除此之外，与环保挂钩的相关领域的发展也越来越强劲，其中包括为液电复合车提供动力的锂电池制造业等等。与此同时，在塑料加工行业也有许多新的动向，新型塑料件的采用也大幅度地降低了汽车自重，从而达到了节

能减排的效果。其中强化碳纤维塑料（CFK）表现尤为出色。生物性塑料，有机太阳能电池，液晶显示屏和配合水处理技术的薄膜等也越来越受到人们的重视，发挥出更多的作用。简而言之，通用性塑料加工也许会失去原有的主导地位，而相比之下，科技附加值高的创新产品制造业的地位将逐步得到提升，扮演的角色会越来越重要。

在日本市场，国外制造的设备扮演着什么角色呢？表现如何呢？比如中国的设备？

小空先生：鉴于全自动注塑机在日本市场占据着绝对的主导性优势这一特色，日本的塑料加工企业对具有绝对性价比优势的同档次设备的态度是非常开放的。现如今，对日本塑料加工企业而言，来自成本的压力是空前的沉重，而且仍有逐步加剧的趋势。

是否意味着日本供应商正在致力于全方位地缩减成本？

小空先生：是的。例如，在机械设备的投资成本方面，在各项能源耗损的细节方面等等。与此同时，为了确保自身的行业优势，他们还必须竭尽全力持续不断地提高

质量，以应对不断增长地行业内竞争压力。这些都促使塑料加工企业更加密切地关注与海外设备供应商合作的机会，甚至中国的设备也在考虑范围内。他们关注的焦点主要集中在几个方面——测试机是否产能更高效？成型是否更精准？与日本设备相比，技术水平是否相当？

> 续接下页

性价比出色的备选方案

那么上述测试对比的不同结论会造成什么样的结果呢？这些又能为开展工作带来哪些启发呢？

小空先生：日本高科技领域的加工企业要求非常苛刻；他们期待的是成型精度极限化，机器动作强劲稳定，成型周期快速，同时操作要简单便捷。而这些恰恰正是我们设备的优势所在：我们以极具竞争优势的价格为客户提供优质可靠设备，并

相对而言，长飞亚品牌注塑机在日本市场应该还是一股新生力量吧……

小空先生：确实如此。但是海天品牌的注塑机在日本市场已经颇具声誉，海天国际企业形象也得到了业内的认可和尊重。这主要还是因为它能够有实力以极具吸引力的价格为客户提供品质卓越的设备。而这也是我们能够在日本市场成功地推广长飞亚品牌，铸就品牌凝聚力的坚实基础。

切实优化成本效益的各种方案，日本的塑料加工企业的态度都是非常开放的。所以我们一定能够邀请到更多的工程师和决策者们前来小田原市。

您是否指的是位于东京西部的展示中心呢？

小空先生：正是！小田原市展示中心的落成是我们在通往成功之路上的一个重要



“天锐”的性能让客户叹服，几乎每个星期都会有客户到小田原市来进行模具测试

且还能客户提供源源不断的后续支持。日本市场是传统的全电动注塑机的消费市场，这也是日本市场最典型的特色。因此，我们绝对有信心凭借性能出色的“天锐”系列全电动注塑机叩响一个个成功的大门。

同比去年，您在销售业绩取得了大幅度的增长。您又将采用哪些营销战略以保持和巩固这一增长趋势呢？

小空先生：在我们看来，我们的任务就是借助于通过全方位地向客户展示设备的出色性能的方式来强化和巩固海天国际的优秀企业形象。前面我曾经提到过：对能够

里程碑，这里不仅具有展示功能，而且还作为一个技术中心为我们的客户提供便捷的支持和服务。许多日本企业都熟悉海天品牌，也知道长飞亚品牌，但是人们对设备的真实性能和出色潜质却是知之甚少。



本届国际橡塑展（IPF）将于2011年10月25日至29日在日本东京召开。期间海天国际将对外展示长飞亚“天润”550kN全电动注塑机，“天锐”1200kN全电动注塑机，海天“天隆”1200kN节能新注塑机日本东京。
摊位号：81110。



NOMURA
TRADING CO., LTD.



节能型海天“天隆”系列注塑机

或者更确切地说，展示中心的性质更倾向于技术培训机构？

小空先生：两种功能兼而有之。我们主要利用展示厅用来进行模具测试。客户可以亲眼见证设备的各种性能表现和直接鉴别

成型效果。这种方式更具有说服力。先前由于没有机会向客户们展示设备的各方面真实性能，我们也失去了很多潜在的订单。而现在我们却可以通过这一有效的方式说服越来越多的客户选择我们的设备。

那么在此之后，在客户关系方面，您又有了什么新的突破呢？

小空先生：截止到目前为止，在日本本土市场，9台“天锐”机器已经“入驻”客户车间，客户一直以来的反馈都非常积极。他们对设备的性能非常满意，对我们持续不断的服 务支持也津津乐道。我们希望以此为基础，继续不断地扩大我们的客户群。

您能评估一下未来的发展动向么？

小空先生：在中期规划期间，为海天和长飞亚夺取10%的市场份额。我认为我并不是夸夸奇谈的野心家。我们绝对有信心实现这一目标。我们深信我们的全电动注塑机在日本市场的前景一定是非常光明的。



日德交流150周年
Years Friendship
Deutschland-Japan

150余年以来，德国与日本双边关系

早在1861年1月24日，日本和前普鲁士帝国就在江户（现东京）签订了友好贸易协定。这一协定被视为日德两国之间官方交流的开端。其实早在之前，已经有众多德国医生和研究人员受聘于荷兰东印度公司驻日本（长崎）的分公司。他们促进了日本对西方世界的进一步认识，而与此同时，通过他们的公开宣传，欧洲对日本也有了更深入的了解。由于日本江户幕府自1861年开始推行闭关锁国的政策，当年与普鲁士帝国签订的友好-通商-互航的协定不得不因此而废止。然而在明治时代，日本再次多方面地汲取德国知识的精华，涉及的领域非常广泛其中包括法律，科学和艺术等等。在日德建交150周年之际，两国分别发行了设计相同的邮票以示纪念。





便捷的服务&遍及全球

我们拥有逾3万位客户，分部世界各地。在全球80多个国家及地区设有60多个分销点。通过持久的服务支持，及时的零部件供应，我们为世界各地的客户创造了重要的竞争优势。



宁波长飞亚生产车间

海天国际控股有限公司

香港新界葵兴芳路223号
新都会广场2座11楼1105室
E-mail: haitian@mail.haitian.com

长飞亚塑料机械制造有限公司

Jubatus-Alle 8, Ebermannsdorf, 德国
E-mail: contact@zhafir.com

宁波长飞亚塑料机械制造有限公司

地址: 中国宁波市北仑新 峙山路37号
E-mail: contact@zhafir.cn

宁波海天塑机集团有限公司

地址: 中国宁波市北仑区小港江南中路32号
E-mail: haitian@mail.haitian.com

宁波海天华远机械制造有限公司

地址: 中国浙江省宁波市北仑区富春江中路出口加工区
E-mail: inter-sales@mail.haitian.com

无锡海天机械有限公司

地址: 无锡国家高新技术产业开发区锡协路97号
E-mail: lxd@mail.haitian.com

东南亚

海天东南亚办事处
地址: 112 My Kim I, Tan Phong, Q.7, Phu My Hung, TP. HCMC, Vietnam
E-mail: info@mail.haitianasia.com.vn, myj@mail.haitian.com

欧洲

欧洲海天 S.R.L
Trav. di Via caduti del Lavoro, 17
25046 Cazzago S.M. (BS), Italy
P.lva 03334770231
E-mail: info@haitianeurope.com

南美

海天华远南美有限公司
地址: Av. Bernardino De Lucca, 128, Cep:18132-295, Sao Roque, San Paulo (巴西圣保罗)
E-mail: Vendas@haitian.com.br

中东

海天华远中东国际贸易
地址: 土耳其伊斯坦布尔ALKOP SAN SIT B.6 BLOK 8 BUYUKCEKMECE
E-mail: seasky600@vip.163.com

俄罗斯

海天俄罗斯
地址: office 506, stroenie 4, Volokolamskoe shosse 116, Moscow 125371
E-mail: info@haitian-russia.ru