

当业界的目光关注于欧美等国对超声波金属焊接技术的独领风骚之时,没有人知道,有一家中国公司正在国内进行着静悄悄的革命。

楚鑫机电:领航中国超声波金属焊接发展

■ 王红

拥有强大研发实力的佛山楚鑫机电有限公司注重的是国内运营质量的突破,楚鑫机电深知占领国内市场对于一个本土企业的重要性,技术与产品,是企业的灵魂,也是任何企业发展的最终载体。在楚鑫机电看来,领跑国内超声波金属焊接行业,只是企业发展过程中的初级阶段,终极目的是为了引领中国超声波金属焊接行业登上世界舞台。

全系列全领域布局产品方阵

一个客观的事实是,近年国内超声波焊接行业一直停滞不前。在这样的大环境下,楚鑫机电却全面打造了第三代全自动整版超声波金属焊接机组,实现“半机械化”向“全机械化”的全面升级,给国内市场带来了一抹亮色。2012年,楚鑫机电立足全系列的产品平台,依托不断健全的营销网络,潜心于拓展自身的产品疆域,提升产品适应空间。特别是在战略产品市场配套中,楚鑫机



电取得突破性进展,企业自主开发的全自动整版超声波金属焊接机全面进入平板太阳能、汽车线束领域,全年销量同比增长63.5%,显示了广阔的市场前景。

可以说,楚鑫机电是以产品成就了初期的品牌扩张积累。通过成熟的产品和专业知识,针对各种客户的专业领域,为客户提最佳的解决实施方案。目前楚鑫机电整合优势力量开发推出超声波金属焊接设备四大系列产品:点焊、滚焊、封切、线束,广泛应用于汽车、制冷、太阳能、电子等各个领域。

以平板太阳能吸热板焊接为例,据楚鑫机电技术研发人员介绍,其发生器电路采用世界最先进的 PLL 锁相环频率自动跟踪技术(如 AMTECH, STAPLA, TELSONIC 均采用此技术),更换模具及工作时无须调频。输出振幅连续可调,能在同一台设备上实现铜焊和铝;它的标称功率 3.6KW,实际功率容量为 5.4KW,在相同工况条件下,其功率容量高出国内同行平均功率容量 3 倍;采用独特的换能器制造工艺,保证高品质换能器。20kHz 的换能器,能承受 5kw 以上负载,对于太阳能吸热板焊接,保留有充足的功率容量,最大限度保证稳定性;采用优质合金钢制造焊头,寿命和制造精

度媲美欧美同类产品;控制系统采用 PLC 程控,触摸屏控制,具有焊接能量、时间、高度三种基本控制模式,多种质控软件满足不同需求;此外,几乎所有加工面都进行磨削加工及电镀工艺,加工精度高,机架结构稳固。

楚鑫机电在对产品的不断完善中发展壮大,在汽车、制冷、太阳能、电池、电子等领域已经形成产品方阵,且在各个细分市场占有举足轻重的地位,拥有“CHUXIN, SONICTECH”两个注册商标,针对不同的市场,真正成为了全系列、全领域的超声波金属焊接设备专业提供商,树立了高品质、高性价比的品牌形象,并且获得了众多荣誉与奖项,赢得了市场高度认可。作为国内超声波金属焊接技术的领导者,在超声波焊接领域做到风生水起,楚鑫机电凭借的正是用心做好每个系列产品的踏实积累。

抓紧核心技术打造企业竞争力

技术是工业企业的灵魂,好产品依靠过硬的技术。占据行业核心技术,一直是楚鑫机电的目光所在。

楚鑫机电以自主研发为核心,吸收借鉴国外超声波焊接技术优点,在技术领域不断追求领先性,重点突破专业超声波金属焊接领域,运用自身强大的研发实力,突破欧美的

核心技术垄断,是楚鑫机电领航国内并且加入国际竞争的必要条件。

在国内超声波焊接行业整体技术水平和产品质量二连三地登上了超声波金属焊接行业内的制高点:

2007年6月,随着中国制造的新一代超声波金属滚焊机在楚鑫机电电器成功下线,由此一举打破了欧美超声波金属焊接核心技术垄断,在国内率先实现了超声波金属焊接技术的突破及实际应用,填补了国内企业在世界超声波金属焊接领域的空白。

2008年,楚鑫机电成功研制出国内第一代超声波线束焊接机,欧美品牌对超声波线束焊接技术的垄断局面再次被打破,国内超声波线束焊接品牌和欧美知名品牌开始同台竞技,成为国内超声波焊接发展史上的一个里程碑。

2012年5月,第三代全新全自动整版超声波金属滚焊机产品在楚鑫机电问世。这款由楚鑫机电自主研发的新型全自动整版超声波金属滚焊机,专门应用于平板太阳能吸热板滚焊。

2012年12月,楚鑫机电自主研发的全自动超声波汽车线束焊接成功下线,并公开对外展示。至此,我国汽车线束焊接设备真正实现了“中国造”,并且在产品性能、质量管控和售

后服务等方面完全赶超了国外知名品牌。

2013年,楚鑫机电即将推出 10KW 级超声波金属焊机系列,涵盖点焊及线束焊,在线束行业达到 160 平方毫米的行业最高点。另外,各种专用机型会陆续推出,如电机电极焊接机、安全气囊自动焊机。

随着这些不断涌现的新技术问世,楚鑫机电对超声波金属焊接技术提出了更高的要求:大幅度提高核心功率容量指标。楚鑫机电的储备核心技术已向 30KW 级进军,为超声波焊接开发提供了强大的软硬件支撑,为快速推进前沿技术研究,全面掌握核心关键技术,提高企业核心竞争力做好了充分准备。

和这些核心技术同步前进的,是楚鑫机电不断优化产品结构,目前已经形成了纵横协调、扎实有效的市场产品格局。在传统主要产品销量保持稳定的情况下,楚鑫机电战略性产品销售取得突出成绩。目前,超声波金属滚焊机产品广泛应用于五星、嘉普通、鹏桑普、太阳雨、桑乐等一线平板太阳能企业。楚鑫机电作为国内唯一超声波金属焊接设备专业制造商,以卓越的科技实力和研发精神解决了困扰中国平板太阳能产业多年的技术难题,为中国平板太阳能产业升级奠定了基础。

本土化优势国际化服务

放眼全球,立足本土,从地缘角度,国内市场还是本土企业最熟悉的的市场。本土企业对客户需求的把握更善于境外品牌,对政策的运用也会更迅速。特别是在目前大力扶持民族企业自主创新的大环境下,本土企业和境外品牌相比就有了更大的优势。

楚鑫机电作为本土企业,公司在国内市场具有较强的本地化技术开发及服务优势。除建立了强大的技术支持团队外,在必要时,产品研发团队可直接参与技术支持和服务,大幅度提高了技术开发及服务的效率;此外,研发团队还可以对顾客提供常规技术支持无法提供的深层次技术支持,及时与客户进行实地沟通,根据客户需求量身制定个性化服务方案,设计更贴近国内市场的产品。最重要的是,国内制造商追求更高的性价比,价格相比国外产品的优势更加凸显。

楚鑫机电将继续发扬本土化优势,掌握关键技术、降低成本、完善服务、做到高性价比,为国内外客户提供更贴心、更周到、响应更及时的服务。



英国五金资源高管访问中信锦州

■ 沈意

3月19日,全球最大经营稀有金属的贸易公司——英国五金资源有限公司总裁戴米访问了中信锦州金属股份有限公司,受到中信锦州公司高管刘玉强、鞠伟的热情欢迎。刘玉强、鞠伟陪同戴米参观了铬锆冶炼厂、质量检验中心,简要介绍了公司目前的生产经营情况。戴米对中信锦州公司的雄厚实力和诚信务实的营销作风给予高度评价。双方对今后合作充满信心,并就金属铬市场趋势及生产技术进行了深入探讨。

英国五金是中信锦州公司在欧洲最大的合作伙伴,经营 40 种以上的稀有金属,从事贸易、仓储及运输等。五金资源公司采购渠道遍布全球,主要供应航空航天、自动催化剂、化工、电子产品、超合金和钢铁工业。与中信锦州公司在金属铬、钒产品方面保持着多年的出口合作关系。

据了解,今年 1 月中旬,英国五金资源有限公司高管 Nick Cartwright 还拜访了亚洲金属网伦敦办事处。

近年来,为满足中国冶金行业的需求,英国五金资源有限公司的大宗原材料业务已经扩展到铬矿、锰矿和铁矿。在 1 月中旬的访问期间,Nick Cartwright 曾表示,五金资源公司已经看到中国市场的巨大潜力,尤其是对高品位原料的需求,公司将利用中国业务网络在冶金市场积极运作。他补充道,由于中国铬矿和锰矿储量较少,大部分铁矿资源品位较低,中国终端消费商将更加注重原材料供应的可靠性。除了着眼于中国市场,五金资源公司也在积极开拓其他具有潜力的市场,比如其他亚洲国家,事实证明,它们也一直是上述原料的重要消费地区。

有业内人士透露,2011 年 2 月,越南新建钨铁厂 ATC 宣布“接近建成”。该钨铁厂正常运行后将成为中国之外最大的钨铁冶炼厂。该钨铁厂的上游公司——澳大利亚 Hazelwood 矿业公司就宣布拟定了英国贸易商五金资源公司为其全球代理。

关于供应,英国五金资源有限公司强调了从非主流供应地区获得原材料的重要性,比如从阿尔巴尼亚采购铬矿,从赞比亚采购锰矿和从南美采购铁矿,从这些地区采购原材料更加有所值。但同时表示,在这些地区进行交易存在一定的风险,因为不论这些地区的银行、运输条件、相关法律还是其他基础设施都没有主流供应地区健全。

锦州铝业主要是生产四氯化钛和钛白粉,两个产品分别都有三条生产线,目前市场比较低迷,并未能满足生产。之前该公司的四氯化钛大部分都用于生产钛白粉,但是锦州铝业打算从 3 月份开始增加四氯化钛的产量,从而增加外销量。

真心热水器:“借”来的商业版图

■ 钱磊

杭州真心热能电器,一个在空气能领域奋斗十年的二线品牌,在产业格局变动之前,抢先占位,凭借独特的“借”字诀,完成一记漂亮的变身和提升。

十年借一“势”

2003 年,太阳能市场一片叫好,各地品牌应势而生,真心热能主掌浙江,做得风生水起。然而太阳能热水器因为固有的弱点,产品同质化严重,市场已呈颓势。创始人贺晓华清楚地知道,一个企业要成就大事,一定要懂得和趋近未来“大势”,而这个“大势”,一定是消除了太阳能弱点的产品,即非同质化、功能更强,节能环保又能大面积使用的,目前能满足这个条件的,是市场很弱小的空气能热水器。

找到了“势”,如何“借势”?贺晓华从两个方面完成了“借势”:一是浙江大学的学术之势,二是国家产业路线图的政策之势。

从 2004 年开始,真心以一个先行者的觉悟,联合浙江大学能源开发与利用研究所,潜心致力于空气能热水器的研发和推广,经过 5 年的发展,一步步超越华东地区的空气能市场,销售份额首超太阳能,并在浙江、江西、湖南等地发展上百家经销商,正以星星之火的方式燎原空气能大市场。

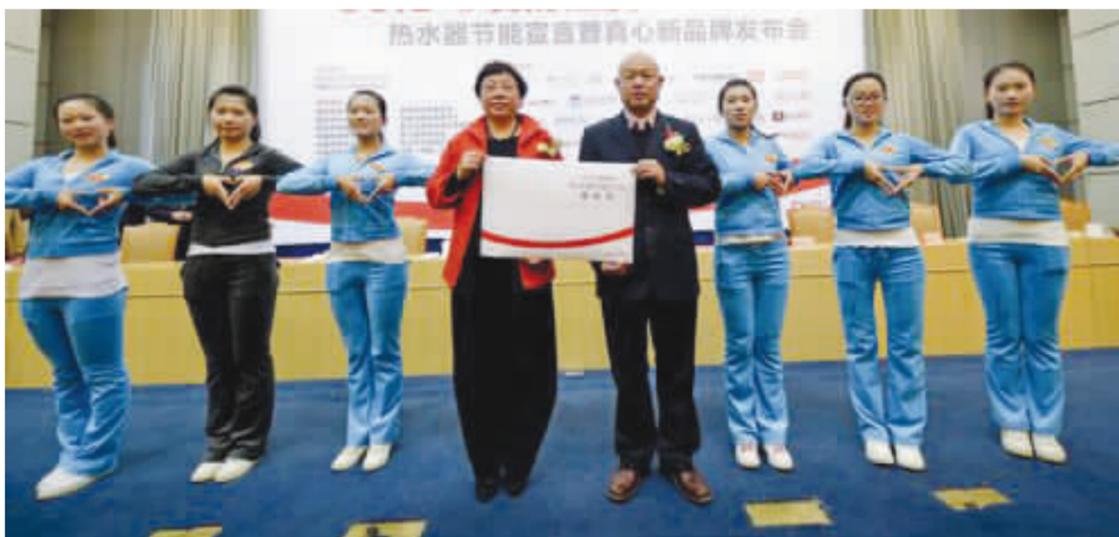
有了浙江大学的学术之势,添加了贺晓华这个技术狂人的柴火,真心在 10 年内获得了 30 多项空气能技术专利。

“这一步走得异常艰辛,真心在技术研发和市场推广上投入很多成本,市场却没能给我们预期的回报,但我相信,空气能热水器半壁江山的时代很快就要到来。”

推动热泵热水器、太阳能热水器及组合能源产品等可再生能源,将是家用热水器行业产品升级以及节能减排的重要方向。在这股“势”头来临之前,真心联合浙江大学技术平台,花费巨资推出 CBS 热水定位、双聚能等节能产品,紧紧扣合国家倡导的节能低碳政策,首批入围了国家节能惠民电器补贴名单。

借同行经销商

2008 年之前,真心全国经销商主要集中在浙江、江西、湖南、广东等地,虽然都经



●热水器节能宣言暨新品发布会现场



●真心热能创始人贺晓华

过统一的培训和扶持,但各地的经销商发展却良莠不齐,优秀的一年能做四五百万的业绩,差的一年只做十几万甚至基本业绩考核都达不到。

从 2008 年开始,真心调整市场战略,派遣市场专员深入一线,充分调查目标地区热水器市场,对那些有能力但因为种种原因做不下去的其他品牌经销商,用“真心”打动,用“利益”诱惑,或干脆托底承诺,免加盟费,免费培训上岗,给予最大的政策支持,零库存,零风险,真心对这些“借”来的经销商寄予厚望,他们不仅仅承担产品的销售,更负责区域市场的拓展和品牌的落地,除了基本的政策扶持,在开业前期,真心派业务员进行为期半个月的市场调研,和经销商一起

制定营销策略,公司在后端上投入更多,是让经销商能够把有限的资金投入上前段运营上,能够迅速打开市场。

沈小玲,真心热能市场总监,她拥有另一个神秘的身份——真心公司“猎头顾问”,从 2008 年开始,她每年有一半的时间都在新的市场上“寻人”。

“虽然没有挖人墙脚的嫌疑,但在商业竞争里,零风险,真心把选择权放在经销商那里,如果有人来我们这里挖走经销商,只能说明我们还没能做好,留不住人。”沈小玲说。

知己知彼,才能百战不殆,真心市场专员在开发区域市场的征途上,分析竞争对手的市场布局,打听他们的销售政策,了解他们的宣传方式,再把这些资料整理反馈给经销商,使他们扬长避短,吸取经验,为己所用。

2010 年,真心在福建开发了 8 个,在贵州开发了 10 个资深经销商,这些能力和经验并重的人都能很好地贯彻公司的营销和服务理念,且业绩都位列前茅。

借 38.2 度概念营销

渠道和服务升级,是一个企业修内功的体现,但光有内功不够,还要借助外力,进行高效品牌推广。

2012 年,真心与《商界》杂志和优势(中国)品牌智业机构达成深度合作,重塑了自

己的商业模式,并在媒体界和咨询界的双重推动下,将真心历时两年论证出的 38.2 最佳沐浴温度这一指标,变成了一个倡议,不但将它推向了媒体舆论的风口,并抢先制定这一标准,树立行业的标榜形象。

38.2 度是真心董事长贺晓华提出的最佳沐浴温度,只是受启发于空调的最佳温度 26 度。从想法到技术实现,并非难事,但难的是如何“正名”这个说法,并且有效地推广出去。

最佳洗澡水温数值 38.2 度,这项研究成果一经问世,即引发社会各界极大关注与响应。2012 年 12 月 27 日,真心联合浙江大学在浙江人民大会堂举行了“38.2 度最佳沐浴温度”热水器节能宣言新闻发布会。现场汇聚了从中央到地方 30 多家媒体,会上,真心与专家学者们联名签署了热水器节能行动倡议书。

很多行业标准的建立,其实都是多种利益的共同驱动,而与空调的 26 度恒温一样,热水器的 38.2 度更是社会效益和生态利益的完美结合,真心借此 38.2 度输出企业“爱与节制”的价值观,并紧扣产品的实际功能,既叫好又叫座。

从一个想法到两年的求证;从一份倡议书到行业标准的制定,这不仅仅是一个简单概念炒作,而是品牌内涵的外延;从真心,到爱的温度,不是某种强加的,而是借势而出,借力而为,浑然一体,水到渠成。