

【编者按】

9月24日, 2008年中国(北京)国际啤酒饮料工业展览会上, 赛多利斯科学仪器(北京)有限公司带来了诸多新产品与客户分享, 期间, 德国赛多利斯中国区Ingolf Popel副总裁与德国赛多利斯PWC市场/销售经理Andre Marzinowski接受了本刊记者的采访。

精度、质量、服务 使生产过程更安全、透明、有效

——访德国赛多利斯中国区 Ingolf Popel 副总裁

与德国赛多利斯 PWC市场 销售经理 Andre Marzinowski

本刊记者: 李莎

记者: 目前赛多利斯在国内外的的发展情况如何? 在中国建立办事处和工厂是基于何种背景?

Ingolf Popel: 赛多利斯近几年在全球的销售额实现了突飞猛进的增长。2003年, 赛多利斯在中国的销售额排行榜中位居



十四, 今年的排行已经直升至第五位。而且我们集团在2007年的营业额达到了6.227亿欧元, 使我们连续5年的增长都超过了各

个地区的GDP。

基于这样的背景之下, 在过去的几年中, 我们在欧洲、美洲和亚洲三个地区分别投资建立了工厂和分支机构。我们在中国大陆、印度、菲律宾和马来西亚这些地区建立的工厂都是为亚洲地区服务的。而且, 我们还在大多数亚洲国家设立了分支机构, 如中国大陆的赛多利斯科学仪器(北京)有限公司就是于1996年底成立的。自赛多利斯科学仪器(北京)有限公司成立以来, 我们一直保持着快速稳健的增长, 使我们的设施数量增加了3倍。我们在中国建立分支机构的目的就在于更贴近我们的中国用户, 我们这样一个开放式的公司, 到目前为止在全国各地, 已经有了十多个分支机构, 就是为了实现这样一个目标——

贴近中国用户, 为中国用户提供最体贴、具体的服务。

2007年9月, 我们将新总部设在了空港工业区, 在这里, 我们可以生产所有类型的实验室分析设备, 如天平、pH计、水份测定仪等, 以及工业过程设备, 如工业秤、检重秤、金属探测器、传感器。我们有当地的研发和工程部门, 以处理和解决中国客户的不同要求, 不仅从硬件方面给客户提供服务, 还提供给用户完善的整体解决方案等等。另外在今后我们还会开展更多的办事处和分支机构, 这些机构不仅仅是用于销售用途, 更多的是用于服务的。

记者: 自进入中国到现在, 赛多利斯在中国的发展经历了哪些? 对中国的相关用户有什么影响?

Ingolf Popel: 当SSIL在12年前开始运作时, 我们已经是

一个知名品牌。事实上，在过程称重业务中，我们为不同行业提供了配料解决方案，这可以追溯到飞利浦称重。赛多利斯最终收购了飞利浦称重。在当今的中国，我们已经成为研究和分析称重领域的市场领导者。正如刚才提到的，赛多利斯的目标是贴近客户，而我们正是通过发展合作伙伴，优化生产过程来实现这一目标。我们作为一个全球跨国公司，愿意在整个行业内与大家分享我们的技术、经验。我们的仪器不单单是能给中国用户带来发展，为世界上的任何用户都会带来发展。我们可以为用户降低成本，比如说我们的检重称，可以检查每一件产品的重量是否达标。如果没有这样一台仪器，为了使产品重量达标，用户就要往产品中多添加一定的量，长期下来会提高很多的生产成本。用了我们的检重称就可以精确地使产品重量达标，这样长期发展下来就会给用户节省成本。此外，我们提供给客户的不仅是产品，我们更注重的是向客户介绍并交流技术上的经验，提供工艺上的咨询，解决他们生产中实际遇到的难题，是为了给客户提高生产效率、节省成本。

记者：赛多利斯在中国对中国的食品安全是否有所影响？

Ingolf Popel: 最近，在上海非常成功地召开了一个关于当前和未来发展的食品安全研讨会。近75位高层管理人员出席了研讨会，研讨会的专家来自于SFDA（国家食品药品监督管理局），对中国的食品安全非常重视。所有与会者最感兴趣的是，中国公司（如蒙牛）和国外（如Iglol冷冻鱼，前联合利华）展示了如何确保食品安全和产品质量的最佳实例。只有每一方都积极参与整个供应链—从农场到

餐桌，食品安全才能真正达成。关于食品安全，从动物的饲养开始就要严密监控，世界最大的鸡禽养殖场，鸡饲料的监控设备就是赛多利斯提供的。我们说的食品安全不单是指政策法规的要求，而是我们要切身地去做，不仅是针对中国用户，对世界上任何国家的用户都是需要的。设备供应商在整个供应链中发挥着重要作用；我们，赛多利斯，在这方面我们很清楚我们该做什么。在整个食品行业，生产的任何一个环节的错误都将会导致食物无法食用，一旦有错误必须剔除，



为此，我们提供了各种完全符合各种标准和规则（例如HACCP，EHEDG和IFS）的解决方案，也能提供防爆产品。

记者：贵公司是如何确保在中国市场的服务的？

Ingolf Popel: 世界各地的赛多利斯，欧洲、美国、印度和中国，都遵循一个理念即“贴近客户”。我们不仅开发新产品，而且与客户共同开发技术解决方案，帮助优化客户的价值链，来帮助生产商尽量减少单位成本，例如：通过提高产品的寿命，通过减少维修周期，通过在线测量减少过程中的步骤等来实现。而且我们有一个训练有素和经验丰富的现场服务小组，和受过专业训练的代理商。在中国，各地的维修部和办公室都在做第一线维修。我们为需要SFDA和GMP认证的公司提供高品质的服

务。为实现这一目标，国际大公司与我们进行了非常密切的合作，改变分析和生产方法。

记者：2008年在中国市场的发展情况如何？在2009年有什么发展计划吗？

Ingolf Popel: 对赛多利斯而言，在中国不只是今年有着良好的发展机遇，自从赛多利斯进入中国以来，一直都有着良好的发展势头。赛多利斯作为国际化的集团公司，一直与许多国际公司都有跨国协议，我们向用户提供的产品都是与国际化标准一致的。近年来，中国的用户越来越整合化、国际化了，比如说蒙牛已经成为国际化的集团公司。中国的用户会越来越国际化，那么对于赛多利斯而言，我们的发展前景是可见的。在接下来的几年里，我们将在重点业务领域，如T&H（料罐）方面，实现显著增长。由于我们悠久的历史可以追溯到飞利浦称量，我们目前的T&H（料罐）是中国市场上钢铁行业和铁矿行业的领先者。在此基础上，我们的理想是为所有与T&H（料罐）相关的行业提供高品质的产品，成为市场领导者。我们计划在4年时间在相关领域内使我们的业务实现7倍的增长。我们将进一步在2和3级城市可开设办事处，在销售和服务方面为我们的客户和渠道合作伙伴提供服务。

结束语

此次采访结束后，Ingolf Popel还陪同记者参观了他们的展台，详细地介绍了一些新产品的特征与性能，使记者对赛多利斯的仪器有了切身的体验。TIP!

