

第二届中国国际进口博览会举办期间,中国宝武分团邀请众多海外供应商、合作伙伴参加展会、设立展台,并举行“钢铁生态圈国际论坛”和“中国宝武全球集中采购签约仪式”两场重点配套活动,与海外合作伙伴面向未来共同构建高质量钢铁生态圈,共享发展成果。展会间隙,记者采访了8家海外供应商,透过他们的视角,走进博会、谈钢铁生态圈。



拓展合作交流 助力智慧制造

——访德国西马克集团执行副总裁克莱默



对于有机会再次前来参加进博会并出席中国宝武举办的钢铁生态圈国际论坛暨现场采购集中签约仪式

式,德国西马克集团执行副总裁克莱默难掩心中的激动与兴奋。他坦言,西马克集团将加速融入中国宝武“共建高质量生态圈”建设,发挥技术品牌优势,拓展合作交流,助力中国宝武智慧制造水平能力的提升。

“中国宝武明确提出要‘成为全球钢铁业引领者’的目标以来,加速推进了智慧制造和绿色制造的步伐,为双方加深在新技术、新装备等应用领域的合作提供了广阔的舞台。”克莱默表示,参加第二届进博会,通过中国宝武钢铁生

态圈国际论坛和现场采购集中签约,使得上下游产业链的各家企业能够更好地对接需求,加深了解,深化技术领域的交流。希望借助进博会平台,深化双方的合作,以达到共同提升、实现双赢的目的。

展望未来,克莱默说,西马克集团将抓住中国宝武建设高质量钢铁生态圈的机遇,积极探索合作新模式,加快双方在新技术、新领域的合作步伐,在合作中共同提升,共促高质量发展。

越来越开放的中国市场充满机遇

——访达涅利中国首席执行官马一诺



达涅利中国首席执行官马一诺表示,达涅利非常看重中国市场。中国市场是全球最大的钢铁市场,但也正在发生着变化,市场日趋成熟,对

量的需求正在下降,以中国宝武等为代表的国内钢企正在提升产品质量和追求生产效率等方面不断努力。

在这样的大环境下,达涅利中国的目标是通过提高竞争力和创新能力,用新技术渗透市场,在未来三年内实现销售额35%的增长,达到3.5亿欧元。“我们希望把达涅利在轧制领域的颠覆性新技术带到中国市场,比如用于板材的DUE和用于长材的MIDA。”马一诺坦言,中国本土企业的迅速成长将是达涅利未来面对的主要挑战。达涅利今年第一次参加进博会。

身临其中,马一诺感叹:“这是一个非常盛大的博览会,涵盖了几乎所有的产品和服务,很多有分量的品牌都在进博会上亮相。我们相信进博会会成为帮助外资企业在中国开展业务的最重要的平台。”马一诺说,越来越开放的中国市场,让达涅利充满了信心。达涅利希望在中国的业绩能够再扩大,并实现可持续的增长。“当然,达涅利的发展不能靠单打独斗,更需要越来越多像中国宝武一样有实力的合作伙伴,不断开拓巨大的合作空间。”

期待更加深入的合作

——访特诺恩工业集团中国区总裁蒙太尼·盖多



“进博会让我们感受到了一个开放的中国,也感受到了中国市场

无穷的潜力。”特诺恩(Tenova)工业集团中国区总裁蒙太尼·盖多表示。

特诺恩与中国宝武的合作可以追溯到1970年,具有里程碑意义的合作始于2000年的世界第一台最大板宽为5米的厚板加热炉和淬火机以及高质量的磨床。随后又与宝钢股份合作建设了第一条无取向硅钢带热处理线和自动装料机、轧辊车间管理系统、全自动轧辊车间、汽车工

业用铝材连续退火和表面处理线。在过去的几年里,为中国宝武提供了103台轧辊磨床、10套自动装料机系统和5套轧辊车间管理系统,其中包括6个全自动轧辊车间,应用于碳钢、不锈钢、硅钢、铝材等领域。

“除了高质量的装备制造,我们的相关技术在中国宝武也享有盛誉。我们期待与中国宝武的合作能够随着第二届进博会的举行,进一步地深入发展。”蒙太尼真诚地表示。

与中国宝武合作让我们不断进步

——访德国IMS公司中国区总裁理查德



“与中国宝武合作并非易事,充满挑战,让我们不断改进和发展。”IMS公司中国区总裁理查德开门见山。

IMS公司与中国宝武有着近20年的友好合作关系,中国宝武是其在中国乃至世界上最大的客户之一。正因如此,受中国宝武邀请,IMS公司第二次参加进博会,也格外重视这次参加的机会。“由于我们业务领域的特殊性,与新客户见面的机会有限,所以这个展会是一个与客户在中国见面、交流想法和愿景的好机会。”理查德说,他们的系统已经在宝钢股份的60多个项目中装机使用,涉及热轧薄板、厚板、冷轧

与加工线、涂镀线等各种生产线。在整个中国宝武合作了130多个项目。

“与中国宝武需求最大的客户合作充满挑战。”理查德表示,在进入工业4.0时代的过程中,IMS公司将面向未来,将先进的测量系统集成到中国宝武的智慧制造和诊断项目中,成为中国宝武技术进步的一部分。“当然,我们更希望以与中国宝武合作为契机,参与到中国经济的发展中来,分享中国红利。”

有力推动全球经济的开放与合作

——法孚钢铁中国公司总经理潘云



法孚钢铁中国公司总经理潘云认为,中国宝武是世界领先的钢铁企业,与

中国宝武的每一次合作,都推动着法孚不断进步。

正是基于良好的合作和看重中国庞大的市场,法孚集团希望能在在中国有更好的发展,更将参加进博会作为是独一无二的机会。第一届进博会上,法孚集团在高端智能制造展示了其在航空航天、汽车、钢铁等领域的高端技术及工业智能解决方案,并与中航工业、中国宝武、本钢集团等企业签订十项合作协议。“本届进博会,我们继续围绕智能制造、低碳

环保等课题展示各业务线最新研发成果,并已经与多家企业达成签约意向。”

潘云告诉记者,法国是本届进博会的主宾国,法孚集团执行委员会主席桑切兹先生陪同马克龙总统出席本届进博会,这充分显示了法国和法国企业界对本次盛会的高度重视。“我们真诚祝愿进博会越办越好,促进全球经济的开放与合作。法孚也坚信在持续开放的大环境下,我们与中国宝武的合作一定会更加深入。”

宝武的成功就是乔格的成功

——访乔格中国总经理莱斯滕



“我们非常荣幸,作为中国宝武邀请的嘉宾参加进博会。这是一个非常好的机会和平台,生产厂家、设备制造商家在展

会上相互联系交流,讨论需求,谋求发展。我们也非常珍视与中国宝武的合作,真诚希望携手共建钢铁生态圈。”乔格中国总经理莱斯滕告诉记者,从生态圈的角度看,中国宝武的成功就是乔格的成功。

乔格公司是一家德国企业,业务涉及钢铁冶金、化工设备、机械等行业。在冶金行业,乔格主要加工各种类型的轧辊磨床及精整设备。上世纪90年代,乔格和中国宝武有了第一次亲密合作。乔格的精整设备在宝钢股份硅钢部得到应用,项目包括一条重卷线、一条纵切线和两条包装

线。“那是一次愉快而成功的合作。”莱斯滕回忆说,“中国宝武严格苛求的管理、现代化的生产理念,给乔格留下了深刻的印象。”此后,乔格与中国宝武的合作不断深化,截至目前已经合作超过40个项目。

他表示,“在信息化时代,中国企业强烈渴望创新和变革,渴望成为世界一流。这与乔格未来发展的重点不谋而合,我们将努力了解用户需求,致力于推动技术创新和变革,服务中国冶金企业发展,与中国的钢铁企业共建和谐共生的生态圈。”

携手做钢铁行业未来技术的先锋

——访约翰考克利尔集团工业部总裁达席尔瓦



“中国市场正在发生变化,逐渐成长为一个以未来技术和环保技术为导向的巨大市场”,约翰考克利尔集团工

业部总裁达席尔瓦告诉我们,今天,有着两百年历史的约翰考克利尔集团正在为中国宝武在内的中国用户提供符合时代需求的解决方案。

达席尔瓦说,从2005年起,约翰考克利尔集团就与中国宝武在产线的脱脂、酸洗等方面开展了合作。今年,将有两台世界最大产能的流化床酸再生机组交付宝钢股份宝山基地,两台酸再生+罐区即将交付湛江基地。“这是一个应用100%废酸再生环保技术的项目,将成为未来发展的趋势和范例。还有由

于采用高效的尾气清洁技术,我们最近开发的热回收系统可节约燃气消耗10%……”谈到节能环保新技术的开发与应用,达席尔瓦的话匣子打开了,难掩自豪之情。

中国政府越来越敞开的对节能环保的重视,以及以中国宝武为代表的钢铁企业着眼于未来的积极思考与变革,让约翰考克利尔集团找到了新的发展机遇,“我们和中国宝武有着共同的发展理念,一定会有更大的合作空间。”达席尔瓦坦言,他对中国市场充满信心。

助力中国宝武智慧制造

——访施耐德电气中国工业自动化业务无人行车部门经理皮埃尔·阿尔伯特



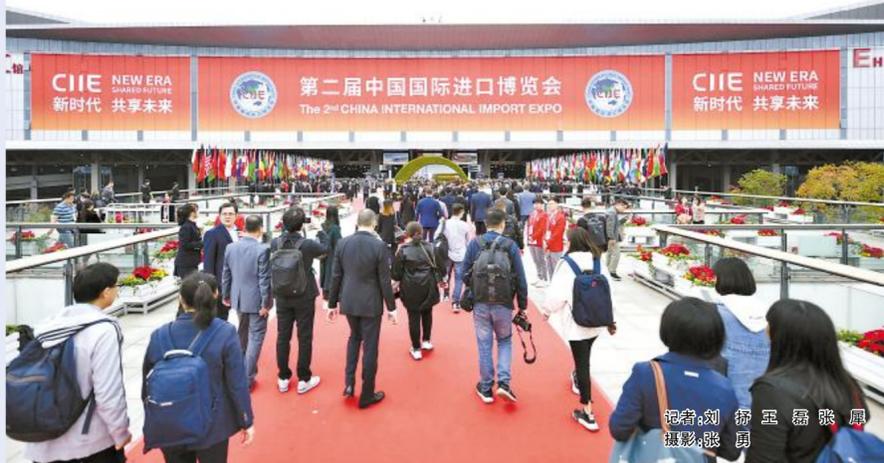
“我们已经是第二次来参加进博会了,深刻感受到整个中国对引进和应用

国外先进技术、产品的坚定信心。”谈起参加第二届进博会的感受,施耐德电气中国工业自动化业务无人行车部门经理皮埃尔·阿尔伯特快人快语。

他介绍说,“我们为中国宝武多个基地提供过工业PLC、高低压变频器产品,在供电方面提供过整体配电箱等,更为宝钢股份宝山基地热轧1580板坯库提供过无人行车整体解决方案。”

施耐德电气历来看重中国市场,中国已经成为集团在全球的第二大市场。

皮埃尔说,几年前,我们与宝钢股份签订了全中国第一个热轧板坯库无人行车项目,在第一次进博会期间也与宝信软件签订了战略合作协议,在宝钢股份宝山基地1880热卷库、东山基地2250热卷库展开了全面的合作。这届进博会我们继续与宝信软件展开全方位的合作。我们相信,将来施耐德电气与宝钢股份不仅仅在无人行车方面,还会在更广泛的范围,包括高低压变频器、智慧制造等方面展开全面的合作。



记者:刘亚 摄影:张勇