



Pentair Transforming The Value Proposition In The Global Valves And Controls Industry

## 滨特尔阀门与控制

### 变革全球阀门与控制设备行业的价值定位

在当今错综复杂的阀门与控制设备行业内，仅向客户交付高品质的产品已经远不能满足客户的需求。价格曾是市场交易中的关键标准，现在，从性能和可靠性到更高要求的理念，比如总体拥有成本等因素日益成为影响业务决策的主流。这种决策理念的变化将在很长一段时间内致使对供应商的甄选比以往更加关键，这也是亚洲乃至全世界更多公司选择与滨特尔建立合作伙伴关系的一个原因。

新滨特尔集团于去年年底由滨特尔有限公司 (Pentair, Inc.) 和泰科流体控制业务合并而成，致力于为业内提供最广泛的解决方案组合。新滨特尔公司业务遍布全球，更在经济繁荣发展的亚太地区筑有深厚的根基。在本地完成完全符合国际高

标准的精密制造与无可匹敌的专业应用知识、完善的服务和随时随地为客户提供其所需支持的网络相结合，这已经切实完全改变了阀门与控制设备行业的价值定位。

“滨特尔的阀门与控制业务覆盖全球，生产基地遍布全世界，足迹涉猎美

国、欧洲或韩国等成熟市场，以及巴西、印度和包括中国在内的快速成长的新兴市场。所有这些条件都为我们的产品供应提供了超乎寻常的弹性。”滨特尔阀门和控制中国公司总经理余树荣先生说。除了为客户提供齐备的球阀、蝶阀、闸阀、截止

阀、止回阀、执行机构和控制产品外，滨特尔的产品系列还包括更为精密，更好地保护设备、人员和环境安全的产品，比如安全阀和紧急关断阀等，包括Biffi、Crosby、Keystone、KTM和Sempell等众多国际知名品牌。

“新滨特尔公司价值定位的关键之一是我们能够运用广泛的产品组合切实地满足客户的需求，或在相同品质、性能、可靠性和使用寿命的条件下特别定制设计满足本地市场的需要，我们还在更加靠近客户的地方建设制造基地，从而降低运输成本，大大缩短订单交付时间。”他说道。

正如余先生所说，不论是在最简单的应用，还是要求更严苛工况，滨特尔所拥有的市场领先的产品、服务和解决方案已成为行业的标杆。“合并之后，这些优势变得更加明显，特别是在与以客户需求为导向的市场战略相结合时。”他说。以海水淡化为例，“通过寻求将滨特尔的阀门和执行机构与泵和过滤产品联合在一起，我们从销售的第一步就能为客户提供更全面的产品选择。这是一个非常现实的情况，从某种程度上体现了滨特尔帮助客户提升业务方面的价值。”他说。

## 抓住机遇

对中国的工业阀门与控制设备市场规模的评估结果，不同的调研公司略有不同，但是，余先生更相信应该在70亿到80亿美元之间并且还在不断增长。虽然不如中国的GDP发展那样迅猛，但是却比世界上其他地方的市场发展快很多。

滨特尔的产品和服务广泛应用于能源、油气和采矿，以及流程行业的多个领域。公司蓄势待发去迎接每一个随时到来的机遇。中国是滨特尔全球发展战略的一个关键组成部分。凭借超过25年来为中国的客户提供各种产品、解决方案和增值服务的经验，以及中国本土的强大制造基

地，滨特尔将继续壮大和巩固在中国这个最具活力市场中的地位。新近的一系列举措更是有力的证明，包括位于成都的新KTM球阀工厂的开幕、位于上海的高性能蒸汽排量测试中心和阀门自动化装配中心的建设，以及位于上海的中国工程研发中心体现的新产品设计能力，藉此能够定制中国客户需求的解决方案。

余先生说过，中国市场很大，但是却相当分散。然而，这也使得滨特尔的团队优势凸显，包括遍布全国的250名销售人员和应用工程师组成的销售团队，以及由近百人组成的负责仓储、配送的团队提供健全的物流保障，还有覆盖全国的售后服务中心提供服务和支持。

“客户的需求是我们最重要的关注点。从根本上来讲，这意味着满足客户的需要和达成客户对滨特尔的期望：既以较低的拥有成本获得行业领先的创新技术、以及性能可靠、高品质的产品。”他解释说。

“这还意味着只要客户需要，无论何时何地都尽力为客户提供最佳的解决方案。这需要借助现代化的库房、先进的管理工具和完善的网络来实现顺畅的物流作业。这就是我们一直以来在中国以及亚太地区所做的。我们的客户对我们的信任是无价的，也是用金钱买不到的。必须去赢得。”他说。

## 中国制造，本地供应

滨特尔为达成客户满意而为在中国制定的核心政策之一是个称之为“中国制造，本地供应”的产品研发和制造策略。早先开幕的成都新工厂是滨特尔全球网络中最大的球阀工厂，生产全球知名的KTM品牌球阀。作为一个享誉全球的阀门品牌，KTM在过去的二十多年间风靡中国，特别是在化工、石化以及食品和饮料等制造行业内。

球阀在全球广泛使用。但是，包括中国在内的每个市场又都有其各自特殊的要求。立足中国的制造基地帮助滨特尔更好地了解本地客户的需求，生产满足其要求的产品。余先生还提到了正在中国蓬勃发展的具有特殊应用工况的煤气化行业。一些阀门企业已经试水常规产品的供应，均有不同的获利空间。

“在本地制造KTM阀门使滨特尔能够快速研发和生产完全满足本地需求的产品。这对我们的客户来说至关重要。中国制造的KTM产品不仅达到本地的标准更完全符合国际高标准，使“中国制造，本地供应”这一理念得以成功实现。”余先生说。在一些领域内，不乏由于加速交货和有竞争力的成本控制使中国制造的产品在市场上大获成功的现实案例。

“根据项目的规模的大小，在中国生产KTM阀门最长能够缩短两个月的交货周期。这会对客户产生巨大影响，通过更快地将设备投入生产可以节省数百万元的成本。对于客户来说这是一个非常重要的因







素。”余先生说。滨特尔的“中国制造，本地供应”以国际高性能和质量水平为客户提供本地制造带来的优势和效率。滨特尔的 KTM 产品不论是在中国生产还是在海外制造都遵循完全相同的质量标准。

“这一策略效果良好，客户也认可这一理念并从中受益。”他说。

中国本地制造还使滨特尔更具竞争优势。而且，反过来也促进了 KTM 产品在中国的销售。成都新工厂开工 18 个月以来，KTM 球阀在中国的销售增长已经超过 60%。他相信该发展趋势将会持续下去，营业额将在未来两年内至少翻一番。

“中国制造，本地供应”的策略运作良好的同时，余先生还指出，成都工厂还是滨特尔公司“中国制造，全球供应”策略的重要环节，其出口销售还有相当大的空间。现在，滨特尔成都工厂生产的 KTM 产品约 70% 在本地销售，其余的部分销售到国外。但是，余先生预测其出口销售最终将超过本土销售，海外市场的销售占生产总额的 60%。成都新工厂具有支持该增

长的巨大空间。他坚信，这不会以消减本土供应量为代价。“我们预计本土销售额将持续增长。出口也会同时增长。”

### 自动控制

阀门自动化有时被称之为行业“智能终端”，是最具有创新的领域之一。实际上，自动化在中国的各行业内部都越来越重要。“在降低人为过失风险或人员暴露的潜在风险的同时，自动化阀门对于总体发展也具有极大的贡献。随着经济的发展以及制造工艺更加复杂化，具有这种能力成为滨特尔价值定位的关键组成部分。”余先生说。



滨特尔在中国设有三个阀门自动化装配中心 (VAC)。最大的北京 VAC 成立于 2000 年，香港 VAC 成立于 2008 年。最近成立的 VAC 于 2012 年年中在上海投入运营。VAC 将调集资源将阀门和执行机构进行组装、调试和测试，实现客户所需的要求。

“我们有能力设计控制部件和安装件，使整套阀门的使用更加顺畅和高效。这就是 VAC 服务 - 定制滨特尔产品组合以满足每一位客户的不同要求。”余先生说。起初，滨特尔只有北京 VAC 支持全国的业务需求。随着销售业务的迅速发展，现在，VAC 的分布进一步拓宽并增加了更多专业设备。例如，香港 VAC 拥有 10 吨级吊车，这样就能够对更大型的阀门进行自动化装配和测试，操作尺寸达到 76 英寸，随着设备的更新尺寸还可提高到 84 英寸。

“上海 VAC 设立于滨特尔青浦厂区内。成立上海 VAC 是对就近需要的考虑。这样一来，我们就能够对青浦蝶阀工厂生产的阀门进行自动化装配，消除了阀门运输的时间，加快了进程。”余先生说。

“而且，上海 VAC 使我们的服务更加靠近客户，避免了将阀门运送到北京进行装配和调试，为中国南部的客户提供就近的服务。”他补充说。

### 安全阀测试能力

虽然制造至关重要，滨特尔并没有忽



略另外一个对阀门与控制设备很重要的环节 - 测试和认证。

在过去的10多年里，滨特尔上海青浦工厂生产的安全阀已广泛应用于能源、采矿、油气以及流程行业，工厂完全具备对安全阀进行以空气和水为介质的测试和认证能力。现在，滨特尔正在青浦工厂投资打造中国第一个经过 ASME（美国机械工程师学会）标准认证的以蒸汽为介质的安全阀测试中心。该中心占地 1400 平方米，2013 年一月奠基，预计于 2014 年年初完工，包括厂房建设和测试设备到位以及员工培训。下一步是通过 ASME 审核，预计于 2014 年 9 月完成认证。

“该中心将负责测试主要用于电力行业（包括核电站）的安全阀。高热和高压是这些应用的特点。在该中心内，将模拟实际的工作条件，对所有可能的缺陷进行检测。”余先生说。

当该中心正式投入使用后，滨特尔将会是中国第一家而且是唯一一家能够提供国家标准和国际 ASME 标准检测和认证的公司。除了对 1 英寸到 8 英寸、0 °C 到 360 °C 和 15 - 2200 psi 的阀门进行测试之外，中心还能根据客户的确切要求调整“设定压力”，按照客户特定的测试要求对阀门进行检测。

该检测中心的建设展示出滨特尔行业领导地位的同时，另一方面，大大缩短检测和认证时间最终为客户带来的益处也是不言而喻的。“通过在中国完成制造和测

试全过程，节省了产品往返于美国进行检测认证的时间，交付期比之前能够提前两个月。”他说。

余先生预计新的蒸汽测试中心将能够使滨特尔大大拓展中国电力市场，特别是更高端的核能领域的发展。“这是一个重要的发展阶段，中国电力基础设施开发商以及我们的业务都会因此而发生巨大的改变。”他说。

## 中国工程研发中心

滨特尔积极领导着全球和中国阀门与控制行业的价值定位。此理念的最新体现是新成立的中国工程研发中心 (CEC)。CEC 成立于去年，为滨特尔阀门与控制中国公司带来了全新的活力，利用引进的海外技术在中国本土设计自己解决方案的能力得到增强。此举措使滨特尔在为大众市场开发解决方案的同时，它还能够带来前所未有的机遇。专门根据个别客户的应用具体和技术规格而定制特色产品。

“对客户一些独特的需求，在过去，需要依赖海外进行设计、制造，耗费大量的时间、人力和物力。CEC 将为客户完成此类工作并帮助客户实现他们的商业目标。”余先生说。CEC 现在正在从事试点项目。“下一年，我们欲将 CEC 团队拓展到包括 20 个以上的专家成员，所有的成员都从本土聘用并且在本土进行培训。”

“对进一步推进‘中国制造，本地供应’的愿景并在其中新增‘中国设计’



而言，这是一个重要的里程碑。”他补充说。

## 为成功铺路

滨特尔不缺少愿景。

滨特尔不仅具有业界为之羡慕的产品组合，而且在技术专长和工程设计方面都具有极佳的声誉，此外还不断推出新产品、解决方案和服务，提升阀门与控制行业的卓越性标准。“我们为客户在其需要的地方提供其所需要的产品和服务。这就是滨特尔的承诺，我们在中国本土以及世界上任何地方都践行这一承诺。”余先生说。■

