



(左起) Ashish Dutta, 赛科中国区兼工业事业部亚太区副总裁, 吕晓东, 威海市经济技术开发区工委书记兼管委会主任。在威海市经济技术开发区 (ETDZ) 的大力支持下, 赛科中国的新建工厂将于2020年一季度投运。

CIRCOR: On the road to success in the Asian market with new location, new products and industries

赛科：新布局、新产品和新行业

——耕耘亚洲市场的成功之路

无论系统内流动的是哪种工艺介质, 都很容易找到用于流体或动作控制的赛科 (CIRCOR) 产品——而且这家公司开拓亚洲市场的决心日渐坚定。比如近期赛科决定在山东威海市新开一家分公司, 预计2020年开业。赛科历来重视拉近与客户的距离, 威海分公司的开业将显著增强公司在中国市场上的实力, 可谓明智之举。不仅如此, 公司最近几年还成功拓宽了产品的应用领域——这对广大客户而言同样是利好消息。“那真的是赛科最值得庆祝的事情。我们可以在更近的距离, 在更多应用领域服务于中国乃至亚洲其它国家的客户。”赛科中国区兼工业事业部亚太区副总裁Ashish Dutta如是说道。

作者: Michael Vehreschild

对于赛科工业集团 (CIRCOR Industrial Group) 而言, 以中国为核心的亚洲市场已发展成为其第三大市场, 在集团销售份额中占19%, 营业额达8,900万美元 (2018年) ——而且仍在不断上升。目前来看, 欧洲仍是利润最高的市场, 随后是北美。但从长远观察, 中国市场终将迎头赶上欧美。“中国经济的发展状况良好, 前景喜人,” 赛科工业

阀门 (欧洲、中东、非洲) 副总裁Roger Ingemey告诉我们: “公司想借中国经济繁荣的东风, 努力在一众竞争对手中脱颖而出。”

变化多端的市场

中国市场的情况同样变化多端——但赛科将其视为一种机遇。随着环境保护和质量越来越得到重视, 业界正在发生重

大改变——不少工厂关门大吉, 有些则被兼并重组, 也有些通过升级改造变得趋向环境友好。作为一个经营了20年的企业, 无论市场对质量的要求如何步步提升, 赛科都能拿出令客户满意的产品。“我们不是那种大宗量产制造商, 公司的泵阀产品不仅质量特别优异, 而且技术含量也很高,” 副总裁Roger说道。不仅我们的硬件设备能够体现赛科的技术含量, 更重要

的是广大员工对产品的应用都有深刻的认知。“依托这些优势，我们有能力服务于最棘手的应用领域，特别是那些一旦产品发生故障，后果不堪设想的场合。”

面对关税问题和中国市场对优质产品的迫切需求，本土化运营的策略显然很适时，而且大有可为。作为前期铺垫，更重要的是和当地政府机构建立良好沟通。副总裁Roger认为，企业有必要在第一时间了解到政策法规的变化，然后进行必要的应对。此外，当地各方面的支持也起着非常关键的作用。

“近距离服务于客户”是赛科长期实践的经营方针。其上海、北京和香港都有销售办事处。在地处山东省东北部的威海市，公司不久将生产特种离心泵和螺杆泵产品，主要用于工业和造船。“但是我们已经觉得新厂面积太小了。” Roger直言道。

提高中国分公司的产能

在威海经济技术开发区（ETDZ）的大力支持下，赛科Industrial在威海市内重新选址，新厂将于2020年一季度竣工投运。新厂的交通十分便捷——紧邻高速公路、空港、铁路和海港——而且最具战略意义的是紧靠重要客户和供应商集中区域。

新厂占地将近6000平方米，可以提供种类广泛的泵阀产品。当中国市场的业务进一步增长，新厂面积最大能扩展到18,000平方米。赛科中国区兼工业事业部亚太区副总裁Ashish Dutta告诉我们：

“赛科非常希望能为中国更多的OEM客户和工程公司服务，为这些充满活力的客户群体提供各种创新的解决方案。”

投资新产品开发

在世界各地——当然也包括中国——赛科产品都得到客户群体的广泛认可。为

了更好地满足客户的预期，赛科从不间断在研究和开发领域的投资。“这是我们企业文化的重要内容，是公司所有成就的重要基础，” 副总裁Roger Ingemey继续说道：“新产品成功投放市场——NPD——始终是公司月报表中不会缺席的条目，更是公司不变的关注重点。”

比如RTK REact EQ (BLDC) 执行器就是一种智能新产品。赛科工程阀门（欧洲、中东、非洲）主管Boris Wassmer介绍说：“普通执行器只能提供驱动力，但RTK BLDC执行器不仅能驱动阀门，还能根据预先设定的参数，独立、持续地监控和控制阀门。”

“有少数人可能不太了解，智能引擎的内部通讯功能可以和整个系统联网，而且可以在系统范围内的任何节点进行监控。” Boris Wassmer补充道。REact EQ (BLDC) 系列的设计专门针对了联网工作，将来需要时还可以进行功能扩展。这意味着对于系统内任何配置了此类执行器的阀门，操作人员都可以远程监控温度、驱动次数、执行器工作时长、阀位、流向、开/关状态。相应地，操作人员还可以和监控系统进行通讯，从而调整设备。Boris特意对我们强调：“这种互联特性不仅使设备运行更加顺畅，而且在持续监控数据的基础上，“基于状况”维护计划也就有了实现的可能。”换言之，所有问题和故障都能被及时发现，并制定出相应的维护计划。执行器的技术参数可以储存起来，作为优化控制阀性能的参考。

优化设计提高流率

另一款比较重要的新产品是配置了REact 30 DC-PoP智能执行器的Reflex 快换阀座（QCS）控制阀。Reflex QCS控制阀的组装和拆卸都无需特殊工具，仅四步就能完成，因此维护作业的效率可以提高将近85%。“这不仅明显有助于提高效率，

还能节省成本。” Boris Wassmer特意强调。此外，免工装更换阀座意味着能针对状况的改变，迅速进行调整。Reflex QCS二通控制阀对流率采用了优化设计，其快换阀座能快速适应介质的改变，而且符合NACE关于磨蚀性流体、气体的相关标准。REact 30 DC-PoP执行器更是赋予了Reflex QCS控制阀智能技术，有助于确保阀门在各种状况下都安全运行。

执行器安装了PoP模块（停电时到达指定阀位）。万一系统遭遇停电，执行器会自动驱动阀门到达某个预先设定的安全阀位（故障安全阀位）。该模块的尺寸经过精心设计，足以输出最大驱动力（末端推力），用最高速度驱动阀门从任何阀位，到达两个安全阀位中的任意一个。使用寿命超过500,000次循环。此外作为标准配置，执行器还配备了ECU（紧急关闭装置），因此执行器在紧急状态下，可以自动执行某种预设的操作（开/关）。



SCHROEDAHL泵保护阀，TDL系列



新产品RTK REflex智能控制阀，具有快速更换型选项和电力故障安全功能（REact-PoP）。

用于蒸汽冷却的先进技术

应用于发电领域的DKV减温器早已广为人知，但SCHROEDAHL事业部推出的紧凑型DKM型减温器，非常适用于食品和饮料行业规模较小的应用场景。赛科工业（欧洲、中东、非洲）阀门产品管理总监Ralf Loehe告诉我们：“由于设计紧凑，我们可以用喷水系统冷却管径小于DN 150的蒸汽系统。和缺乏调节功能的喷嘴相比，受控喷注是其最显著的优势。”在技术优势的基础上，虽然系统的尺寸较小，也丝毫不妨碍它在该领域中发挥出卓越的性能，而且无需额外的冷却水控制系统。凭借这种性能优势，将它应用在高温高压的场合也不会有任何问题，那其实是利用我们在发电领域中积累的技术经验，为更多客户创造价值。

针对大负荷工况的紧凑型泵保护装置

成功拓展了离心泵自动保护产品的种类之后，SCHROEDAHL又乘胜追击，实现了成本的优化和产品的减重。经过优化的TDL阀门有了更大的尺寸规格，结构更紧凑。采用了铸造外壳，这点对于过程行业、发电领域中的低压工况，以及最低泵出量要求较高的消防应用领域都非常重要。



新产品RTK REact EQ-L智能电动执行器，最大推力30KN



SCHROEDAHL高压蒸汽减温减压阀，DU系列



SCHROEDAHL蒸汽减温器，适用于高温高压工况，DKH系列。

压缩成本无碍保持最高效率

新产品的最高公称压力为ASME 600，公称直径范围是10-20。TDL阀门的外壳原先采用锻件，现已改为铸件并得到了验证。由于配置了TDL阀门或者SCHROEDAHL推出的其它泵自动保护阀，最低泵出量在旁路控制单元的帮助下得到了保证，因为它能利用工艺介质流实现自我控制。产品管理总监Ralf Loehe解释道：“这种泵自动保护系统能自动确保系统达到最高运行效率，无需任何额外电源或复杂的控制系统，所以有助于系统在最优优化，最经济的状态下运行。”

最新开发的型号结构更加紧凑，已经植入了采用锻造部件的NPS 12 TDL阀门。首批采用铸造外壳的TDL阀门将于2020年夏季投放市场。

更短时间交付最佳解决方案

“我们的宗旨是帮客户解决问题。具体而言就是提供产品解决方案——也就是所谓的定制设计产品——但很多情况下需要的是全面的解决方案，”副总裁Roger Ingemey接着又说：“所以我们才建立起跨专业的综合型团队，包括销售、工程技术和制造等。”近几年来，相应的内部机制得到了优化，“我们已经将‘定制产

品’的生产周期缩短了几乎一半，交货周期当然也就减半了。”

不仅如此，选择正确的业务开展模式也很重要。“客户需要的是解决方案和建议，因此我们希望销售人员都掌握足够的技能，而且必须能充分理解客户的应用场合和适用标准，”工业阀门高级销售主管Patrick Christmann解释道：“我们的销售合作伙伴有足够能力为客户提供适用的解决方案，无论针对的是售前还是售后阶段。”

多元化的应用领域

赛科公司在产品应用领域方面堪称深度多元化，这对亚洲市场同样是好事。既涵盖了各大上游行业——比如石油和天然气、航空航天、军工——也不缺失化工等过程行业。有些产品系列是通过收购实现的，比如SCHROEDAHL公司就是在2015年被赛科收购，成为其组成部分。2017年先是收购了Critical Flower Solution公司，同年底又收购了Colfax Fluid Handling和德国泵浦制造商Allweiler。目标达成——如今公司已不再依赖于石油和天然气市场。

“我们的策略奏效了。”Roger高兴地说道。

公司的产品结构在过去几年中变化不小：2014年，源于上游油气行业的利润占比达57%（税息折旧及摊销前利润，EBITDA）。2018年仅为3%。源于工业领域的利润则呈现大幅增长，从2014年的16%（税息折旧及摊销前利润）上升到2018年的45%。这其实也是一种全球普遍的趋势。而且毕竟2014年到18年间，全球上游油气行业的投资总额猛跌了40%。

收购加速多元发展

对SCHROEDAHL的收购加速了公司的多元化发展。在全球的泵保护及流体技控制业，赛科SCHROEDAHL都属于佼佼



Roger Ingemey, 博士工程师, 工业阀门 (欧洲、中东、非洲) 副总裁

者。它的主要业务就是开发、生产、销售高品质特种泵保护装置、控制阀产品, 并提供售后服务。它出品的泵保护装置可以确保泵的最低流率, 从而避免过热和空泡现象。凭借50多年的专业经验, 赛科SCHROEDAHL能够提供多种多样的泵保护解决方案, 包括适合高压工况的优质锻造材料, 以及针对海水等腐蚀介质的表面处理技术。

SCHROEDAHL成立于1962年, 对它的收购无疑是给琳琅满目的赛科 RTK产品家族锦上添花。赛科 RTK专业从事控制阀及附件的开发、制造和经销, 在国际市场上享有举足轻重的地位。赛科 RTK的前身是RTK, 成立于1975年, 2001年并入赛科。RTK的专长是根据客户控制回路的具体情况, 开发出针对性的控制优化方案。该公司的产品是高品质的控制阀和切断阀, 此外也包括各种电动和气动线性执行器、传感器和控制单元。

公司产品的多元化定位同样也是客户的利好消息。副总裁Roger Ingemey 特意强调: “我们的特色之一就是产品种类丰富, 几乎能涵盖客户的所有需求。” RTK产品家族可以覆盖各种工艺液体、气体、蒸汽对于温度和压力控制的要求——从一般工业应用到造船、暖通空调 (HVAC)、冶金、油漆涂料等。SCHROEDAHL的突出优势在于产品符合客户的具体要求, 质量

优异, 而且极端温度或压力下——比如常规电站、核电站、化工厂 (乙烯)、炼油厂和消防设施等应用场合——性能仍然是最好的。

端到端的客户体验

“我们的发展策略是开发最先进的技术, 为客户最苛刻的应用场合提供高品质的阀门产品, 这为赛科争取到了大量商机,” 赛科中国区兼工业事业部亚太区副总裁Ashish Dutta说道: “我们计划为客户提供一种端到端的体验, 这需要得到本

地支持和全球技术团队的配合。”世界各地的客户都需要在当地得到支持, “因此总会有赛科员工在需要他们的地方提供帮助。”现在客户甚至无需等待我们的人坐飞机赶往现场。

赛科对于自身的品牌和历史有着超乎寻常的重视, 同时也强调全球布局。副总裁Ashish Dutta强调说: “在欧洲我们可以做到, 那么在美洲、中国、印度和更多国家我们也能做到。”总之, 赛科可以为客户提供无限的可能——这也正是亚洲客户希望看到的。■

赛科国际 (CIRCOR International)

主要应用: 化工、电力、油气、航空, 军工及一般工业
40多个历史悠久的品牌, 在业界占领先地位。
www.circor.com

全球员工: 4,000+

客户数量: 7,000多家客户, 分布于100多个国家

合作伙伴: 700个战略合作经销商, 分布在全球各地

赛科工业 (CIRCOR Industrial)

下属子公司: Schroedahl- 收购于2015年

RTK- 收购于2001年

Allweiler-收购于2017年

Leslie Controls

IMO Pump

Zenith

Warren Pumps

主要产品: 控制阀、自动再循环泵保护阀、蝶阀、执行机构、减压阀、蒸汽疏水阀、泵

员工人数: 约2,080

营业收入: >4.90亿美元

RTK员工数量: 133

Schroedahl员工数量: 160

CIRCOR RTK联系方式:

Max-Planck-Straße 3
70806 Kornwestheim (德国)
电话 +49 (0)7154 1314 0
www.rtk.de

CIRCOR Schroedahl联系方式:

Alte Schönenbacher Straße 4
51580 Reichshof-Mittelagger (德国)
电话 +49 (0)2265 9927 0
www.schroedahl.de

赛科亚太区总部销售部门联系方式:

上海市闵行区合川路2679号虹桥国际商务广场B座804 (中国)
电话 +86 021 64791017