



邮编：401331

公司优势品牌:上海新华，SICK,A-B、ABB贝利、ABB仪表，ABB励磁，ABB火检，ABB定位器，罗宾康备件，Foxboro,GE,艾默生，西门子仪表，GE-PLC,N-TRON交换机、MOXA交换机，Foxboro,罗宾康备件，施耐德140模块SST、ABB晶闸管，ABB变频器备件，本特利，TopWorx.FORNEY,CCS,UE,

上海新华XDC800，GE新华XDPS 400+ 400E/艾默生MEV系列变频器/富士变频器、

LDZ10501431

重庆渝赣铭瑞刘玮 手机：182-2500-5392

E1 V1 SV/20A

A1A10000313.00

A1A363810 COM

LDZ10000432.02

LDZ10501434

LDZ097618C

LDZ10000423.00C

LDZ10506515

10501351

10501353

LDZ10500424.070

A5E35242752

LDZ10501504 重庆渝赣铭瑞刘玮 手机：182-2500-5392

LDZ10501505

LDZ10501502

LDZ10501501

LDZ10501601

A1A10000432.93M

LDZ10501435

keypad Kit键盘LDZ252090.11NGSC

A1A10000432.34M

LDZ10501601

键盘

A5E03001989

LDZ461D85.00C

LDZ14501002.200

LDZ14501001.140

A1A10000432.34M 重庆渝赣铭瑞刘玮 手机：182-2500-5392

LDZ10501433

LDZ10501382

A1A10000313.00 E1 V1 SV/20A

LDZ14501000.100 李小勇：今天是西门子发布Sinumerik 808D ADVANCED之际，这款新品最大的优势在哪里？追溯到一年之前发布的808D，您对808D的表现有何评价？

林斌：今天西门子发布了808D ADVANCED，它与808D具有战略上的关系。经过我们当地团队的分析，数控市场是一个阶梯型市场区隔，每一个区隔有不同的技术需求。808D是一个脉冲型的控制，808D ADVANCED是一个驱动总线版的闭环控制，在此基础上能够覆盖更广范围的新的应用。

西门子期望带给客户整体运营效率的提升。中国企业要走出只强调降低采购成本的认识误区，应该从整体运营效率的高度考虑成本问题。在工业传动领域里，如果集成系统中的传动系统之间的接口不是优化的，不断连续叠加的各种使用成本就会很高。例如，采购最便宜的控制器，最便宜的电机，最便宜的驱动器，使用者会把大部分钱用到电费上。如果买一个节能电机，可能采购成本贵一点，在整

个生命周期的成本占到30%到40%，可是一两年之后使用成本就便宜很多，就像现在老百姓不再买那些不节能的冰箱道理是一样的。我们现在推出的808D ADVANCED数控系统，拿铣床来说，铣一个工件原来需要10个小时，现在只需要8个小时，原来客户计划装5台机床，现在只需要装4台机床就够了。

我觉得808D的整个市场表现是令人鼓舞的，因为808D是一款真正意义上由中国团队自主研发的机型，研发经理是中国人，研发团队是中国团队，当然德国给了一些支持。现在负责全球营销的产品经理也是中国人，这也是令人鼓舞的。我们将808D定位为local for global（本地化为全球化）的产品，推出808D到印度的时候，迅速填补了印度市场上的入门级产品空白，实际上我们甚至有点惊讶于它的表现。

## Sinumerik 808D ADVANCED SYSTEM

李小勇：您刚刚提到经济型市场，您怎么看待中国本土市场的定位以及将来市场发展方向？在满足目标客户应用需求上将有哪些对策？

林斌：未来市场的大趋势在什么地方，看GDP的增长就知道了。我们对中国市场有很深入的了解，中国的产品在全球有很强劲的市场，未来5年到10年，制造业相关的增长，中国将占全球的40%。中国很多行业出现了产能过剩，我们未来怎么寻找市场的发展契机，其实国家政策的指导性对我们发展显得尤为重要。西门子要尽快完成从追求数量到追求质量，从追求价格到追求不同产品定位的快速转换。西门子不会为了一个产品制定路线图，而是先定位一个市场，根据一个目标的市场去定义研究不同的应用，再设计路线图，然后推出一系列产品。我们在确定808D的时候就已经知道将来要推出808D ADVANCED，因为我们推出的是整个产品家族，这样保证了我的产品系列是全系列完整的。无论目标客户未来有什么样的需求，我们都会有对应的产品，可以灵活的满足不同目标客户的差异化需求。在满足目标客户应用需求上，西门子更加讲究给目标客户带来什么样的价值，我的差异化在哪里。如果西门子能够与客户价值转变同步配合，这将极大的带动我们未来的发展。我们的成长速度非常快，而且在整个数控市场下滑的情况下，西门子却是在增长的，近两年我们在过去取得的成绩已经足够证明这个结论。

李小勇：您现在负责整个西门子的驱动业务部门，包括变频、机械传动等很多细分的事业部门，您怎么看西门子“大传动”概念？它与“全集成驱动系统”概念有什么关系？

林斌：您问的这个问题非常好，也正是我们最近这段时间一直忙于去做的事情。今年5月份，西门子推出一个概念“全集成驱动系统”，这个概念与你提及的“大传动”很相似。我们正在进行全集成自动控制系统与完整传动类产品的整合。现在西门子已经向未来的全集成驱动系统迈出了第一步。全集成驱动系统概念很重要的一点是驱动链。在工业驱动链领域，西门子作为一个供应商，基本做到了可以提供覆盖驱动系统的所有元器件，如：齿轮箱、联轴器、电机、变频器、直到上端的控制器。

首先，驱动链的核心是传递能量，从控制器到驱动器到电机到齿轮箱，西门子可以做到无缝连接，在横向的传输时能量损耗最小。“消耗最小即是最有效率”这是西门子的一个倡导方向。第二，自从2009年开始，西门子的驱动器控制器便可以通过西门子的总线系统连接到企业生产的制造执行系统（MES），驱动系统可以在整个全集成系统框架下通过软件平台来运营，我们叫做纵向的集成。

第三，我们称为全生命周期集成：客户从买了西门子设备的第一天开始，不管什么环节需要备件，我们提供全生命周期服务；当你调整生产工艺的时候我们以最优化的方案来调整，让用户的系统最高效。

简单地说，全集成驱动系统概念是以传递能量为核心，以全生命周期集成为特征的产品横向整合和软件纵向集成。

