

专访

INTERVIEW

魏宝华简介：

魏宝华（1971-），男，诺瑞肯集团亚太区高级副总裁。曾任中国冶金设备总公司，炉部副总经理；上海斯坦因-霍特迈克工业炉有限公司，副董事长，总经理；埃博普感应系统（上海）有限公司，总经理，亚太区副总裁。现为诺瑞肯集团亚太区高级副总裁。

主持集团在亚太区的并购业务，于2017年成功收购意特佩雷斯和史杰克西。建立以中国上海为中心的诺瑞肯集团亚太总部，全面领导亚太业务发展。主持诺瑞肯集团四个品牌在确保欧洲技术品质的前提下，逐步实现全系列国产化。主持诺瑞肯集团中国供应链的整合及智能化，实现在中国常州的长江、汉江两大工厂全面系统化改造升级。创办迪砂中国铸造学院，每年为铸造行业培训高端技术人才近千人。作为铸造行业数字化智能整体解决方案领先者，推动NORICAN Digital人工智能大数据应用，为铸造厂提供真正有内核的铸造专业智能化系统，帮助客户实现降低废品率40%的目标，从而提高企业的竞争力和效益。



诺瑞肯：技术国际化、产品本土化、服务个性化

——访诺瑞肯集团亚太区高级副总裁魏宝华

《铸造》：众所周知，诺瑞肯集团是一个实力雄厚的国际化集团，从熔炼、给料、造型再到表面处理，可提供一系列的定制化解决方案，请您简要介绍一下集团的产业布局，各子品牌的特点。

魏宝华：诺瑞肯是一个总部设在欧洲的国际化集团，为黑色及有色成形和表面处理金属领域提供解决方案。集团旗下有四个品牌，其中迪砂的总部设在丹麦，主要有垂直造型线、水平无箱造型线和有箱造型线，以及完整的砂处理解决方案。迪砂可以提供完整的技术解决方案，即从砂处理、造型到除尘，以及后续的抛丸处理，铸造厂所需的主要设备迪砂都可以提供，并有完整的解决方案。迪砂的设备具有速度快、效率高的特点，也是迪砂垂直线的一个非常明显的优势，得到了市场广泛的认可。在市场上，有些垂直线也自称“迪砂线”，对

于这一点我们再次澄清，只有迪砂出品的垂直造型线才是迪砂线，其他品牌的只能叫垂直造型线，不能等同于迪砂线，但我们也很骄傲和自豪，迪砂线已经作为垂直造型线的一个代名词，这也说明我们在市场上的地位。

维尔贝莱特是喷抛丸技术的发明者，专业做金属的表面处理，是一个具有百年历史的公司。金属的表面都是需要进行后续处理的，维尔贝莱特以喷、抛丸技术为核心，应用于不同的行业，不仅限于铸造，无论是铸件还是其他金属工件，在航空航天、医疗、造船等领域，都有非常广泛的应用。铸造还是维尔贝莱特应用的核心领域，战略份额比较大，我们是在这个领域里面很可靠的专家，大家有这方面的都可以找维尔贝莱特来解决。

2017年，我们集团并购了意特佩雷斯高斯和史杰克西，这两家公司拓展了诺瑞肯的金属制造服务

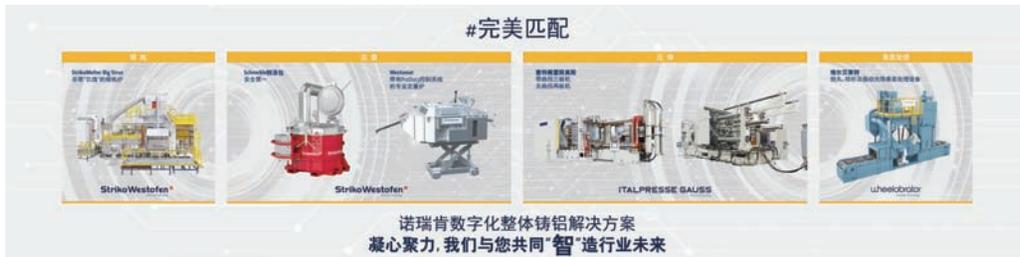


图1 集团生产的有色产品

领域。意特佩雷斯高斯主要是做铝合金的压铸设备，高压压铸、低压压铸以及重力压铸，也是唯一一家同时拥有这三种工艺的专业公司，已有50多年的历史。意特佩雷斯高斯是一家意大利公司，进入到中国市场其实也比较早，大概在30年前就为皮尔博格提供了压铸机，意特压铸机的特点是可靠性高、稳定性好，超过30年的设备现在还在使用中，还是非常稳定的。史杰克西作为一家德国公司，在铝合金的熔炼和定量、保温、转运方面是非常专业的企业，在铝合金熔炼领域里，受到了行业广泛的认可。史杰克西进入中国市场的时间也比较久，为中国配套的数量也是比较多。

《铸造》：您参与主导了包括亚太区业务的重组和业务的整合，诺瑞肯在中国一直致力于本土化，本土化战略有哪些措施？本土化的产品、技术和服务与集团联动如何？

魏宝华：这四个公司四个品牌集合在诺瑞肯集团的旗下，为全球有色和黑色铸造提供服务，在中国市场上有长期的发展战略。中国是世界上发展最快、体量最大的区域，市场在这里，集团的重点发展方向和战略目标也在这里，我们要与客户走在一起，近距离地、更好地为客户服务。

在中国乃至整个亚太区，诺瑞肯的技术是国际化的，产品和服务是非常本土化、个性化的。诺瑞肯集团亚太区的总部设在上海，我作为亚太区的所有公司的法人代表是整个集团的亚太区的最高领导，在整个集团的运作和操作的过程中，我代表着亚洲的声音，代表着亚太区的声音反映客户的需求，同时也在我的这个责任范围内，去推进我的服务理念。



图2 亚太区上海总部

除了上海总部，在北京、重庆、太仓、香港，还有日本的名古屋，都设有我们分公司，负责本地区的销售、售后服务和技术支持。我们在常州设立了两个工厂，一个叫长江工厂，一个叫汉江工厂。两个工厂四个品牌的产品都有生产，当然系列也不一样。在长江、汉江两个工厂实现了整个供应链的整合，设备销售整个亚太区，现在也销售到其他区域，像土耳其等国家，甚至有一些产品，我们已经完成了中国生产、全球供应。这两个工厂产量占集团产量的20%，亚太区的销售能占到集团总量的30%左右。

国产化降低了高端设备对于中国客户的使用门槛，可以相对实惠地用到综合性价比高于纯国产品牌的设备，可以更好地体会到诺瑞肯集团旗下这四个品牌的品质和服务。我们所谓的国产化不是简单化或低成本化，而是把生产制造放在了国内，降低了物流成本，减少了人工成本，缩短了生产制造和供货的周期，还能得到欧洲国家得不到的更好的服务。

诺瑞肯集团所有的研发，首先要根据市场的需求，包括来自中国和欧美的市场，这是非常明确的，经过权衡、优选、紧迫度和影响等，来确定选取研发的项目及研发的顺序。目前，集团的一些研发方向也吸收了一些来自中国市场的需求，中国对研发的参与贡献也会越来越大。他们愿意了解具有独到中国文化、中国市场、中国客户的角度上的这种思维，这也是整个集团保持发展非常重要的一个因素。

中国的影响力越来越大，集团在国际化发展中将中国放在相当重要的战略地位，新技术在中国的发布和推广已是全球同步，甚至很多的全球首发是在中国。虽然中国的起步比较晚，但是我们的步子迈得比较大、走得比较快，效率也比国外更高。



图3 长江工厂现场

《铸造》：压铸领域装备发展越来越高端，设备大型化，压铸生产集成化趋势已来，诺瑞肯是如何应对的？

魏宝华：谈到压铸，随着汽车轻量化、新能源汽车的需求迅猛的增长，压铸件越来越大，并向结构件进行发展，而且像特斯拉做的这种造车新势力或者新的一体化的造型方面的压铸，大家也都非常震撼。国内的一些新能源汽车公司也都纷纷按这种思路来发展。

意特佩雷斯也非常认同这样的一个发展方向，同时我们自己也参与了这个发展方向，压铸机现在基本上是往大型化发展，现在最大的已经投入实际生产，应用的压铸机是5 700 t设备。我们在欧洲某知名品牌客户已经投产运用在新能源汽车领域，而且非常的成功。当然就目前来说这是两板机已经投入使用中的最大机型，现在市场又有6 100 t，甚至8 000 t的都已问世，但是这些设备还没有真正投产，三板机国内的有其他品牌已投产，但是两板机，目前只有意特的已经正式投产了。

意特佩雷斯的压铸机在模板硬度上的优势，是远高于其他同类品牌的，所以在同样的市场竞争中，意特胜出其他品牌压铸机。对材质上远高于其他的竞争对手，主要是源于我们对于选材严苛，我们选择锻钢板的同时，下面有不锈钢的堆焊，增加表面硬度，确保模板不变形。所以为什么说我们的模板不开裂不变形，这是意特佩雷斯压铸技术上的一个非常重要的特点，这是我们一直坚守的，在别人降低成本的时候，意特还是坚持品质和技术，这也是为什么像欧洲知名汽车公司在最后的方案比较后还是选择意特佩雷斯的一个原因。

大型化是一个趋势，另外一个趋势是两板机替代三板机。两板机5700T是目前投产最大的，现在我们的研发设计已经达到6500T，同时还计划更大的8000T的方案，会根据市场的订单需求进行开发。

压铸件集成化、大型化，这是一个发展的趋势。原来是考虑到轻量化做一些动力件，现在基本上做结构件。马斯克更加加速了这一趋势，其实没有马斯克的说法，大家也在用相对大型的压铸机来生产汽车结构件，但可能他走得更快，别人还没有意识到。现

在能做到130 kg，这是以前完全想象不到的。集成化可以用几台设备，替代一条生产线，组装线就可以缩小了。

集团的发展战略，当时我们收购意特之后，基本上确定了两个方向，一是觉得有色合金的发展速度要比黑色合金的发展速度要快，而且市场的前景要大，不只是汽车，还有5G、3C、计算机、手机等，应用领域非常广泛，而且前景很好。另外就是大型化，大型化在当时就确定了，特别是我们1000吨以下的小型机很少做，反而大型的的设备，能够真正体现压铸的体量和价值。

从意特来讲，我们针对高端市场，利用技术优势和服务优势，针对汽车结构件、大型压铸件的应用做一些市场的深耕。

《铸造》：诺瑞肯在中国得到广泛认可，国际先进的产品和技术是一方面，服务上也有独到的地方吧。

魏宝华：我们有一个明确的理念：不一定能做最大的，但是一定要做最好的。做最好的，服务就是其中重要的组成部分。我们的服务首先从理念上，就是从客户角度出发，为客户发展着想，这是我们的核心，也是我们整个集团的核心。其次，就是服务体系的完善，我们注重服务意识、服务能力和服务响应速度，这也是我们多年不断加强的几个方面。

站在客户角度，帮客户解决问题，超越客户的期望，可以帮助彼此实现双赢。技术是国际化的，产品是本土化的，服务是个性化的。迪砂，维尔布莱特，都是百年的企业，意特佩雷斯高斯，史杰克西，也都是这个行业里面的领军企业，能够给客户提供一个一站式的、完整的、相对集中的整体配置，我们还可以提供更多的工艺或整个布局的解决方案，我觉得这是我们的优势。我们凭借先进的设备和整体解决方案帮助客户节约成本，增强他的竞争力，最终帮助客户实现每一个优质铸件的成本最低化，做到了这一点，就是帮客户解决问题，他会选择你。他只是要买设备吗？不是，他是要选择一个能够帮着他盈利的解决方案。选择诺瑞肯这样的一个产品和解决方案，对于客户来说能够比用其他的方案，或者其他的客户选配组织起来



图4 5700T压铸机



图5 诺瑞肯常州工厂



图6 服务团队

的一个方案，更加具有优势。同时，我们的品牌影响力和可信度，让客户有更多的信心，这一点就是和其他公司的差别。

另外就是我们的服务体系，越是在低层面的去解决问题，它的效率越高、成本越低。诺瑞肯集团在中国20多年来的生产制造和市场深耕，拥有300多人的团队，打造了一个从技术到生产、从销售到项目管理、同时拥有完整的售后服务体系。我们是专业的公司、专业的人员，应该干专业的事情。我们的专业人员直接地、快速地到现场为客户解决难题，让他得到想要的服务，客户就可以集中精力去搞生产，搞好生产管理。在日常的服务上，诺瑞肯中国为所有的客户提供7天24小时的即时服务，这7天24小时不是停留在口头上，我们不会给客户一个400电话，让客户打这个电话，我们每一台诺瑞肯的设备上都有一个标签，这个标签上就写着该设备的专属服务工程师的手机号码，专属服务工程师随时为客户解决问题，缩短了与工程师寻求或者解决问题的时间，相当于你的身边有一个专业的技术支持顾问。

此外，我们的设备都是终身服务，每一台设备的保修、保养和服务记录都是完整的、持续的，让客户完全没有后顾之忧。刚才讲的30年的意特生产的压铸机，我们现在还在为其提供服务，包括它的升级改造。

《铸造》：智能制造是制造业发展热点，也是未来趋势，诺瑞肯在智能制造领域有哪些规划和布局，有何进展？

魏宝华：三年前，诺瑞肯集团也应对整个智能化和数字化的发展需求，在我们旗下的这四个品牌，全面推进智能化、数字化，推出诺瑞肯数字化解决方案。

如果你认真的看，很明显的看到在每一台诺瑞肯集团设备上都挂着一个黄色的诺瑞肯的数字化盒子，这个东西叫Norigate，它是数据的收集装置，可以把在工厂里面的诺瑞肯集团的以及非诺瑞肯集团的整体生产相关设备的数据收集起来，发送到云端，然后在Monitizer这样的一个数字化平台上进行数据的汇总，

数据的显示，以及专业的AI分析，也就是人工智能的分析，最后实现一个优化介入。我们在解决了单机设备本身的技术改进和效率的提升之外，还在寻求设备与设备之间，及整个产品生产过程中的这种规划。诺瑞肯集团的最大优势在于，基于多年积累的大数据，能有效地将收集到的数据变成真正去指导优化实际的生产，在人工智能的指导下进行分析，最后输出一个有效的、最经济、最有生产效率、最有帮助的这样的一个指导方案和操作方案。

从智能化这一部分，能够让客户最直接感受到数据带来的价值，这和市场上经常会看到MES是不一样的，不只是通用数据收集，能够真正的实现人工智能，最后都可以展示分析结果带来的优化。这个理念上来讲，就是如何帮助客户去分析这些数据，最后能够达到一个非常明确的目标，就是降低客户生产过程中的废品率。我们的承诺就是通过利用诺瑞肯集团的数字化解决方案，可以帮助客户降低废品率40%，甚至达到45%，就相当于你原来如果是10%的废品率，通过数字化系统帮你减到6%。所以在7月份的展会上，我们所提出来的理念叫：The Super Productivity Foundry，超高效能的铸造厂，使铸造厂的生产效率得到提升。

数字化和智能化的发展趋势，让我们看到更大、更广阔的发展空间。国家有明确的要求，2025年要做到规模化的企业，初步普及智能化，到2035年的时候，全面普及智能化，所以2025年到2035年的10年期间，中国数量巨大的规模化企业要实现智能化，智能化的设备、技术和服务的发展空间是巨大的。而且，从智能化的角度来讲，要求我们从设备供应商变成服务供应商，满足规模化企业的服务需求。

所以从更长远的去畅想，我认为不要拘泥于一个设备供应商、一个解决方案，而是你的服务和战略合作伙伴，能够帮助你可持续性地降低生产成本、提高生产效率，成为全方位的合作伙伴，这个才是更长久的，也要通过提前预见性的设备维修、管理等服务来提升与时俱进的合作。



采访魏宝华先生

(文/曲学良、曹秀梅，图/诺瑞肯)