

# 打动 500 强, 走遍全天下

## 深蓝机器处理订单时都能学世界地理了



马云：  
天算就是云计算

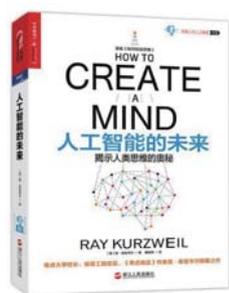
“今天的世界,有多少红旗法案(阻碍技术进步的法规)在制定中或者在酝酿之中,而且会越来越多。所以我希望人算不如天算,天算就是云计算。监管要从人算变成计算,要更加科学,要更加着眼未来。”

——马云说,小型企业创新靠产品,中型企业创新靠技术,大型企业创新靠制度。任何一次创新,最后都必须是国家监管的创新,必须是制度的创新。

“从国际上看,各国央行和金融监管部门,也包括国际经济金融组织FSB、G20、BIS等,他们都加强了风险监测预警机制建设,就是要重视金融科技可能带来的新的风险和挑战,避免一些新机构、新模式从小而被忽视(too small to care)发展成大大而不能倒(too big to fall)”

——中国互联网金融协会会长李东荣日前在金融改革发展的稳与进研讨会上表示,要实施持续性监管,完善金融科技统计监测和风险监测体系,持续动态跟踪金融科技的发展演进和风险变化。

### 创富荐书



《人工智能的未来》  
作者:库兹维尔

作者毕业于麻省理工学院计算机专业,享有19个荣誉博士头衔,被誉为21世纪最伟大的未来学家与思想家,奇点大学校长,谷歌工程总监。

作者把“奇点”当作一个绝佳的“隐喻”:当智能机器的能力跨越这一临界点之后,人类的知识单元、链接数目、思考能力,将旋即步入令人眩晕的加速喷发状态——一切传统的和习以为常的认识、理念、常识,将统统不复存在,新的智能装置、新的人机复合体将进入“苏醒”状态。

本报记者 张頔 整理



本报记者 张頔

### 对标“全球最强”, 外贸一年增长七成

“公司最近发布了2016年年报,里面披露的数据显示,去年外贸出口额增长幅度达到71.64%,实现了整线项目出口的突破。我得把这些内容添加到展会材料里。”对于深蓝机器来说,将于今年5月份举办的德国杜塞尔多夫国际包装机械展是个重要的展示机会,公司品牌推广部部长孙娇也为展会材料花了不少心思。

每三年举办一届的杜塞尔多夫国际包装机械展,是全球规模最大,影响最广的包装行业展览会,参展的都是各国行业翘楚。作为一家从事自动化物流包装输送设备、智能机器人移栽搬运设备及整体解决方案供应的企业,深蓝机器这次很想在德国出个头彩。

“杜塞尔多夫的展会之所以在行业影响力最大,这和德国包装机械的整体实力分不开。”深蓝机器总经理栾子坤说,德国是世界上最大的机械出口国,产值占世界总产值约1/5,出口额占世界总额的三成,它的优势在于能够给各个行业提供完整的解决方案和完善的生产线。

要想进军国际市场,首先得在技术水平上至少和欧美厂商打个平手。深蓝机器2006年成立以来,就把德国同行作为对标企业。2015年在新三板挂牌后,世界托盘缠绕行业的领先企业德国麦德科公司决定与深蓝机器成立合资公司。

合资公司研发推出的高速缠绕包装机,可以达到国际领先水平。目前国产缠绕包装设备通常不超过25转/分钟,深蓝机器这款产品可将包装效率提升一倍以上。以前国内缠绕包装设备高端市场被美国、意大利厂家垄断。深蓝机器的产品在包装效率完全可

在包装机械这个细分领域,国际市场的话语权一度掌握在欧美厂商手中。那么,经过10多年行业深耕,山东深蓝机器股份有限公司(简称深蓝机器)如何撕开一条口子,将业务开拓到70个国家和地区,并成功牵手圣戈班、宝洁等行业龙头企业?



2016年亚洲国际物流展览会上,背后是摆上会场的样机。

以与进口设备媲美的前提下,价格还低1/3以上,这也让深蓝机器有了走出去的底气。

### 为 500 强个性定制

美国经济学家莱文森写过一本《集装箱改变世界》的书,里面提到,化零为整,标准化运输的集装箱改变了航运的经济规律,并因此改变了全球的贸易流。如果没有集装箱,就不会有全球化,也不会有沃尔玛,甚至不会有高科技。

深蓝机器的这种包装技术就与集装箱的原理类似——4月7日,记者在深蓝机器位于济南高新区的车间看到,若干小型纸箱堆叠成边长1米的立方体,缠绕机用透明PE膜将立方体缠绕包裹,这些纸箱就化零为整,十分方便运输。

“智能制造这个概念背后,‘量身定制’是个关键词,也是我们之所以能打动这么多世界500强的原因之一。”栾子坤说,2016年世界500强排名196位的法国圣戈班是房屋和建筑领域的世界领先者,它在上海的石膏板工厂就配备了深蓝机器为其量身打造的包装机械。

越是巨头企业,对包装环节的要求越高,与世界500强

合作,可以说是一条开拓国际市场的“快捷通道”。对于圣戈班这样的行业巨头来说,生产和物流的水平已经很高了,要想在包装环节上与两者进行智能匹配,必须是工程师实地考察之后,根据具体情况,量身设计方案。这也倒逼公司从单件机械向整套设备乃至解决方案进行提升。

由于圣戈班上海工厂包装环节的样板效应,深蓝机器被圣戈班总部列入全球合格供应商,后续参与了圣戈班集团韩国、美国、南非等工厂的工程投标,并赢得了多份大单。这种“打动500强,走向全天下”的模式并非孤例,宝洁、壳牌、道达尔、联合利华等世界500强企业,都已在全球多个工厂中采用了深蓝机器的设备。

### 澳大利亚客户在 济受冻, 立马送上保暖衣

作为一个细分领域,深蓝机器的大多数海外订单是通过海外展会促成的。“设个展位、摆台显示屏、发些材料页面,这样参加展会,很难有什么好效果。”作为一名布展达人,孙娇这些年积累了不少妙招。

“既然认准参展这条路,就要不惜成本实现展示效

果。”孙娇说,因为技术上的优势,深蓝机器的包装机械设计比较精巧,占地面积不大而且易于安装,租一个70平方米的展位就能直接把样机摆到现场。样机一启动,参展客户一下就被吸引过来了,有什么问题也能一目了然。

为更好开发展会上的潜在客户,深蓝机器的外文网站有英语、俄语、西班牙语三个版本。“大多数你听说过的国家,都和我们有业务往来。夸张点说,我每天的工作就是处理展会订单,学习世界地理。”孙娇说,目前深蓝机器的客户遍布欧洲、美洲、大洋洲、亚洲等70多个国家和地区,可口可乐、壳牌、中粮集团、百事可乐等世界500强企业都是其合作伙伴。去年参加海外展会后曾接到过一个来自斐济的工厂订单,那真是看了世界地图她才知道这国家在哪。

在和一些东南亚客户交流时,孙娇发现他们之前与欧美厂商合作较多,虽然在展会上看到样机便认可了深蓝的硬件实力,但在技术服务上还不是很有底。“我们之前的外贸大多是标准化的单件机械,附上说明书就足够了。但现在要出口整套设备了,所以一定要外派技术人员,安装调试一去就是十多天。”为了在报价上保有优势,深蓝机器的服务费用往往还低于欧美厂商。

“要想更好地海外融合,制造业也得有贴心服务的意识。”栾子坤说,欧美国家的圣诞节假期,一般是不处理业务的,而中国的春节不是固定的公历日期,外国客户有时就弄不清中国什么时候放假。今年春节前,有澳大利亚的客户来提货,腊月二十七到的,订了正月初一的航班走。他们都没见过零下摄氏度以下的冬天,在车间里冻得直发抖,还赶上员工要返乡,真是又冷又急。栾子坤他们马上给澳大利亚的客户买了保暖衣,又加班赶了赶工期,终于在腊月二十九完成了交货。

(上接 B01 版)

张广文透露,在欧美国家,中等收入以上的家庭对陶瓷西餐具、咖啡具的使用非常讲究,内在品质、器型画面等方面要求非常高。上流社会、欧洲皇室使用的陶瓷餐具非常看重品牌,目前欧美顶端市场所需的西餐具、咖啡具主要来源于日本、英国等国家的几个知名品牌。

为了符合客户要求,泰山瓷业还利用计算机辅助数字化研究设计,开展陶瓷产品的造型、结构、画面、包装等数字化设计,在器型设计方面达到世界顶级水平。

另一方面,在装饰颜料及装饰方法上下功夫。采用无铅熔块和代金颜料,配以典雅、素净装饰,改变国内传统陶瓷大



今年2月,泰山瓷业在德国法兰克福日用品博览会上亮相。

红大绿的装饰方法,达到了世界上最严标准——美国加州标准要求。

“中国陶瓷走出去一定要适合欧美的审美,不是自己觉得漂亮,就认为国外客户也会觉得漂亮。”张广文说。

### 到欧洲最富盛名的 展会展示自己

而泰山瓷业之所以能打进欧洲市场,与日、英等国竞争,一个很有利的因素是,最近几

年,欧美国家出现喝中国茶的热潮,符合欧美品质要求的高端茶具特别受青睐。

嗅到这个市场信息后,泰山瓷业积极寻求出口欧洲的机会,而最有效的展示舞台就是参加欧洲的展会。张广文将公司自主研发设计的带有欧洲皇室风格的水晶骨瓷茶具,带到欧洲最负盛名的德国法兰克福日用品博览会上展览,立即受到德国和西班牙客户的喜欢。

张广文告诉齐鲁晚报记者,下一步泰山瓷业将以茶具为突破口,向西餐具进行扩展。

### 为什么看重欧洲 市场?它能给长期订单

目前,泰山瓷业主要通过代理商进行销售,进入欧洲商

超。而出口到欧洲的水晶骨瓷,卖价是普通出口陶瓷的4—5倍。

“关键是利润空间比较大。”张广文告诉齐鲁晚报记者,泰山瓷业为了走出去,准备了很多年,去年7月才开始出口海外,每月销售额大约十几万美元,这个数据每个月还不断增长。

而泰山瓷业之所以看好欧洲市场,这是因为当地对高端用瓷需求较为稳定,能形成长期订单。“这点非常重要。”张广文说。

面对国内传统陶瓷市场的萎缩,进军海外的陶瓷企业并不只泰山瓷业一家。同样在淄博的陶瓷企业华光陶瓷也以完全自主品牌形象进入俄罗斯、中东、美国等地区高端市场。