



# 寻宝中国

文 / 乔宇

✎ 访芬诺（意大利）刀具及测量仪研究发展公司总裁卢卡·乔治先生

一个手提箱，一副探寻的眼神，一张微笑的面孔——这是初识卢卡·乔治先生的第一印象，正如芬诺（意大利）刀具及测量仪研究发展有限公司一样，活力四射，生机勃勃。2005年，芬诺公司首次进入中国市场，与销售产品到中国制造业市场相比，芬诺公司总裁卢卡先生更看重的是对中国文化和语言的学习，并深知“要想打开中国市场，必须先熟悉中国文化”的道理。“中国企业家对我的影响非常大，他们的努力勤奋让我时刻牢记竞争是多么的激烈，要想获得成功并非易事”，因此他的脚步从未停止。

芬诺公司成立于1990年，总部设在塔林（爱沙尼亚），在意大利设有代表处。也就是说，成立之初，芬诺就是一家全球化的公司。公司主要以设计质量控制软件为主，SPC (Statistical Process Control) 统计过程控制软件的开发为公司的发展，以及市场的认知度开拓奠定了坚实的基础，当然，这只是第一步。在此基础上，芬诺公司开始为用户量身定制长度测量软件，并在意大利市场迅速拓展，BOSCH、GETRAG、GE、SACMI 及许多德国和意大利自动化领域的公司都是芬诺的用户。不仅是在制造业，在制药、医疗、化学等行业，这类控制软件也都得到了广泛的应用，目前芬诺拥有实验设计软件 (DOE)、测量校准软件、计量管理和 R&R 分析软件、测量系统分析软件和不确定性测量分析软件。这些软件都被定义为质量和六西格玛工具。

**经过几年的努力和沟通，芬诺公司现在已与5所大学及研究中心建立了合作关系，并得到了用户的广泛认可。**

### 芬诺中国的开拓者

“1994年，开发质量控制软件的同时，芬诺公司开始研发非标刀具，这也是芬诺最关键的一个举措，那时我们开始与意大利公司——UFP Special Cutting Tools 合作。”卢卡先生回忆当初合作时的一些细节，“UFP公司只生产非标刀具，正值UFP在印度和南非等国的客户正需要一些来自国外的技术支持，因为他们的制造业市场正开始萌芽。而我们正充当了这一角色，与当地的客户沟通，为他们设计一些定制化的产品，然后由UFP公司生产。”之后芬诺和UFP公司还共同合作为汽车、航空和国防工业设计

非标刀具。“这是芬诺业务的一个转折点，也成为了芬诺进入中国最充分的理由。”

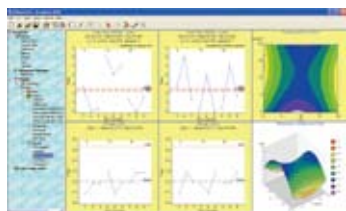
“2005年我第一次来到中国，我只随身携带了我们的一款产品”，不过，卢卡先生说，“经过一番考察，我感受到了中国市场巨大的发展潜力。同时也发现，中国的刀具市场在发展的过程中还存在一些亟待解决的技术难题”。经过18年的发展，芬诺公司现主要有四项核心的业务：一. 质量控制软件以及数据分析软件和校准软件；二. 非标刀具；三. 激光干涉仪和特殊测量仪器——测量仪器分别有齿轮测量仪，长度测量仪，形度测量仪、圆度测量仪和其他几何参数的测量仪器；四. 提供欧盟框架研究计划的协调组织服务，由欧盟提供高达50%的资金支持。这四项业务对芬诺公司来讲都是举足轻重，不可分割的，他们互相促进，为芬诺公司的发展保驾护航。

### 定制化战略

在过去几年中，芬诺关注的重点行业始终是汽轮机行业。前不久，芬诺与UFP公司合作设计了一项全新的专利技术，专门针对燃气涡轮转子设计了一款新型的非标刀具，可以高效率地制造燃气涡轮转子中的轮槽。卢卡先生非常兴奋地介绍说：“我们根据刀具的形状，为它定义了一个非常生动的名字——圣诞树刀。如果你在百度上搜索这样一个关键词，就会找到芬诺，因为这是我们特有的。”据了解，该圣诞树型的硬质合金刀具，设有内部冷却系统，专门为提高燃气轮机轴的制造效率而设计。在主轴高速运转的情况下，圣诞树刀可以根据不同的要求，提供很好的稳定性。

“芬诺研发的该项专利所需加工时间，与传统产品相比，大约节省了50%。传统的生产工厂需要4到5把刀具，而该设计只需要2把硬质合金刀具，一把用于粗加工，一把用于精加工。相比刀片式刀具，该设计也将预调时间从1400小时降低至900小时。这一切都使得加工的成本大大降低，从原来的每轴50000欧元的价格降低至每轴19000欧元。”目前，这种新技术正在印度得到广泛应用，卢卡先生表示今后也会在中国地区加大该项技术的推广力度。

虽然目前已经有生产厂商开始模仿制造相似的带有内冷却系统的圣诞树刀具，但卢卡先生并不觉得意外，“这在研究和开发领域是很普遍的，在我们与东欧一家非常著名的技术大学共同研发激光干涉仪的时候，也遇到了同样的问题，另外一家公司只用了6个月的时间就制造了同样的机器。这对于我们来说并不是什么问题，与其浪费时间在专利归属的争论上，还不如将精力用在更高端的技术发展之上。”



目前在产品方面，芬诺可以满足用户很多的特殊需求，这得益于芬诺不断成长的研发能力和卢卡先生对中国市场发展方向的把握。2005年就来到中国的他，始终致力于对中国文化的学习，“我觉得能适应中国的生活环境，意义远远大于仓促建立办事处或分公司，打好基础是很重要的。”卢卡先生非常喜欢学习中国各地的方言，他认为：“这对芬诺公司和芬诺的客户都是有好处的，一方面我可以将芬诺的产品更好的推广出去，另一方面我可以与当地的客户零距离的沟通，及时并充分了解他们的需求。这是一个双赢的过程，不仅提高了芬诺的研发速度，而且也缩短了我们的反应时间。”

### 为用户提供更多

芬诺来到中国另外一个主要的目的，就是寻找能够与芬诺公司一起实现共赢的合作伙伴。“目前欧盟正在实施一个框架计划，是关于新产品的应用方向。假如客户有一种特殊的需求，他给我一个想法，而这个想法又是靠我自己的力量不足以完成的，这时我会寻求其他相关的公司与我一起完成这项研发任务。”卢卡先生介绍欧盟框架计划时说，“我们会成为一个团队，共同向欧盟提交一份提案。如果提案得到审批，欧盟会支付团队50%的研发经费，当然，前提是团队中的各个公司或大学必须来自不同的国家。”

“这是一个共赢的项目，同时也是一个各国家之间沟通先进研发技术的一个最及时的平台。”卢卡先生为我们举例解释了其中的益处，“我们现在非常关注面齿轮的制造技术，想将此项技术转向民用工业。为了实现这一目标，我们计划建立一个研发联盟。联盟中会包括一家齿轮制造商，一家齿轮测量中心制造商，一家专门计量技术的软件开发商 (Feanor)，一家直升机变速箱制造商，一家汽车变速箱制造商和一家技术性的大学。当然，我们还有很多其他这样的项目，但所有项目都源于工业领域用户的特殊需求。比如除了面向中国市场主推的非标刀具之外，芬诺同时也看到了激光干涉仪在中国的广阔前景，LP30就在该项计划之列。它具有非常好的测量精度和适中的价格，将会是非常受机床制造商和机床使用商欢迎的产品。”



圣诞树刀在对大型零件进行加工

“我相信可以在中国找到适合芬诺的合作伙伴，目前我们在激光干涉仪和测量仪器方面已经有一些具体的实施项目和成果。”据了解，芬诺目前有若干项目正待实施，比如：全息照相技术测量系统 (OPTIGEW)，直升飞机平面齿轮的研磨技术和齿轮传动装置的主要技术参数测定 (FACEGEAR)，航天工业中转矩测量装置的标定 (CALTORQUE)，大直径传动轴中外形参数和圆度测定 (WINFORM)。

另一个重点是 SINOTOOL 项目，这是芬诺最近开展的一个项目。它与研发完全没有关系，但可以帮助芬诺筹集资金，投资于研发。在过去16年里，芬诺已经建立了一个意大利最后分销商数据库 (约1500个商家)，这些公司大多位于意大利北部，他们每年进口大约600万欧元，进口主要来自德国和其他欧盟国家。他们现在对直接从中国进口工具和仪器很感兴趣。针对这些意大利公司，芬诺设立了一个网站 [www.sinotool.it](http://www.sinotool.it) ([www.feanor.com/sinotool.htm](http://www.feanor.com/sinotool.htm))。在网站上，我们直接链接到选定的中国制造商。换句话说，对意大利的工具进口商来说，这是一个B2B服务的平台。我深信，许多中国公司也会发现，这个网站对寻找在意大利的商业伙伴是大有益处的。

经过几年的努力和沟通，芬诺公司现在已经与5所大学及研究中心建立了合作关系，并得到了用户的广泛认可。卢卡先生透露，芬诺目前正与一家机床公司商谈合作事宜，这家公司的主要业务是制造定制化的机床，因此双方具有相同的目标用户。但是这对芬诺来说将是一个很大的挑战，这意味着不得不改变现有的研发方向。但公司的宗旨不会改变，那就是始终如一的用户提供定制化服务。MM

