

博众精工:为高质量发展做好幕后英雄

2018年6月,苏州博众精工科技有限公司(BOZHON)与西门子(中国)有限公司(SIEMENS)在吴江经济技术开发区签约,共建战略合作伙伴关系。西门子的优势在标准零部件和软件,博众精工的优势在自动化、仓储物流。

双方约定通过强强联手,增加合作竞争力,为行业客户带来诸多创新解决方案,提升客户生产率及智能化水平。然而,就是这样一家在智能行业悄悄崛起的民营企业,十多年前,还刚刚创立。

现代快报+/ZAKER南京记者 朱健

有梦想就能跨过沟沟坎坎

2001年3月,靠着技术从机修工做到课长的吕绍林辞职了,他与另外两位股东一起凑了3万元开始艰辛的创业。他们在吴江开发区租了200多平米的小店铺,花3500元买了一台二手的镗铣刨磨一体机,生产一些治工夹具。

2007年,经过几年的打拼企业积累了一些资金,“解决了求生存的问题。”吕绍林说,那时起他开始思考,行业的终极目标是什么?最高境界是什么?要把企业带到哪里去?经过一年多的摸索和思考,确立了“让我们的智慧在外太空为人类服务”的企业愿景。一旦明确了企业今后要在自动化、智能化方向发展,2008年,就开始着手技术和人才的储备。

2008年初金融危机来临,许多企业都在裁员。吕绍林预测到一年后,经济形势一定会好转,于是,凭借着敏锐的洞察力和胆量反其道而行之,南下广东,寻访自动化行业的

相关人才。当时,博众精工刚刚涉及半自动化的生产,由于技术、品牌等方面的因素,一般企业都不认可国内的相关产品。没有订单,也要留人,博众精工根据引进人才各自的优势,大胆放手搞研发。经过一年时间,留下了机构、电控、软件三方面的人才20人,研发消费类电子自动化,做了一些手机贴膜、组装、测量的设备。2009年4月,一家为苹果MP3做代工的企业看上了博众一款原本没有明确客户的研究设备,博众快速反应,通过调整、改进终于成交了半自动化设备的第一单。从此,敲开了自动化的门。

从生产治工夹具到瞄准自动化领域,博众精工很快站到了装备制造的前沿高地。吕绍林说:“企业家要有梦想,梦想有多大,事业就会逐渐去接近你的梦想,梦想牵引你去做前沿的布局,因为梦想,很多坎也都能度得过去。”

全球拜师才能最终比肩世界

2013年,德国工业4.0出台,博众精工每年派出100人左右的人才队伍,先后奔赴德国弗劳恩霍夫研究所、汉堡大学、慕尼黑大学、柏林大学和博世、库卡、博世力士乐、SEW等企业。2015年后,开辟了去日本的学习交流线路。“德国的优势在工业和系统,日本的优势在管理和现场流程。他们有个共同点,就是专注,不会哪个赚钱就做哪个。”博众精工副总裁杨渝强说,他们去了日本的丰田、松下、安川,还包括一些有特色的小企业,看精益生产、管理、技术方向

的发展。让他感触很深的是日本千代的一家小企业,他们只为丰田供应PIN(定位销),用的是二手、淘汰的设备。“8个师傅对设备进行改装、提升,专门生产高精度的PIN。同样的设备,别人仿制不了,这就是核心技术。”

2014年博众精工成立信息化部门,2015年成立立体仓储物流部门,2016年确立数字化工厂整厂规划咨询。由此,涵盖了从工厂的规划布局到硬件的整个实施,包括自动化非标的定制、智能仓储物流、信息系统,博众的数字化系统

解决方案可以完成一个交钥匙工程。从2015年“南沙美的”的第一单到2017年余姚的“劳仕塑业”,博众精工实施了5座数字化车间和工厂。其中,劳仕塑业五层的新工厂,通过125台机械手以及相应的自动化线、立体仓储、信息系统,节省了80%的人工,良品率达到90%~99.9%,产能提高了1.5倍。

从20名来自汽车、连接器行业的人才起步,通过不断学习和培养,形成自己的自动化解决方案设计团队。目前博众精工已经拥有研发人员1100多人。

智能化时代更需要“工匠”归来

近年来,随着企业转型升级带来的自动化设备需求不断上升,博众精工迎来了很大的发展机遇。

“装备制造是工业之母,要靠装备保证品质。吼一嗓子,品质就做得好一点,吼得轻就不行。这种管理模式将难以维继。”吕绍林说,未来,将把许多高级技工、工程师、工匠的知识技能,集成在自动化解决方案里面,把管理要求固化实施。在此基础上,管理者和工匠们可以看看这里能不能再优化、那里能不能做得更好。一条自动化设备研发出来了,管理者、工人和设备需要衔接。管理者需要更懂得工艺的节拍,工人需要更具备工

匠精神,成为机器的灵魂。因此,一些发展可以跳跃、跨越,另一些则需要迭代发展、逐步积累、沉淀。

正是基于对工匠精神的卓越追求,博众精工始终坚持在智能化领域心无旁骛、深耕细作。十多年来,一个“专”字,让博众精工放弃了各种各样的市场诱惑,一心一意致力于自己的梦想。目前,公司拥有600多项专利和一套数字化工厂解决方案平台TSAMO系统。

“要真正实现智能化工厂,路还很长。”吕绍林表示,真正的智能化工厂一定是全流程合理分配的最佳解决方案,“做什么产品,白班做还是夜班做,要考虑市场、

流水线状况、环境污染、原材料货区、客户需求、消费者需求等。必须是最节能、效率最高的。比如一块手机屏,玻璃板哪里来的?生产过程是否环保,是否使用童工?能耗、效率、价格定位如何?甚至包括全产业链的利益合理分配。”

华为、苹果、格力、浪潮、美的,越来越多的高质量品牌的背后都有博众精工集成的自动化生产线,作为幕后英雄,吕绍林感到很自豪。目前,博众精工已成为国内智能化解决方案行业的领军企业。随着5G时代的到来,智能化工业的革命将让更多靠眼光、胆略和拼劲发展起来的企业实现创业、发展的梦想。


中国银行
BANK OF CHINA


贵金属

市场有风险 投资需谨慎

中行账户贵金属/原油/积利金

占差优惠 震撼来袭

活动时间:2018年12月3日至2019年3月29日

贵金属账户

货币对	对客单边点差		点差折扣
	(调整前)	(调整后)	
人民币金 GLDCNY	0.35元人民币/克	0.25元人民币/克	7.1折
美元金 XAUUSD	2.14美元/盎司	0.9美元/盎司	4.2折
人民币银 SLVCNY	0.018元人民币/克	0.01元人民币/克	5.5折
美元银 XAGUSD	0.07美元/盎司	0.05美元/盎司	7.1折

原油账户

交易品种	买卖单边点差		点差折扣
	(调整前)	(调整后预估)	
人民币美国原油	1.3元/桶	0.9元/桶	6.9折
美元美国原油	0.2美元/桶	0.14美元/桶	7折
人民币英国原油	1.5元/桶	1元/桶	6.6折
美元英国原油	0.21美元/桶	0.17美元/桶	8.1折

积利金账户

交易类型	点差优惠
积利金提金	减2元/克
利率优惠	活期上调25bp, 其他档不变


E融汇


中国银行手机银行



银行 BANKING | 证券 SECURITIES | 保险 INSURANCE

全球门户网站: www.boc.cn 客户热线: 4006695566 官方微博: weibo.com/bankofchina



中国银行
BANK OF CHINA

广告