

2012 年 SFAE 新闻动态一览

1 月

[2012-01-06| 急客户之所急，帮客户之所需 —— 来自宁波东力机械制造有限公司的感谢信](#)

[2012-01-06| 宝马沈阳二工厂总装车间输送线项目一期工程电气调试工作顺利完成](#)

[2012-01-09| SFAE 助力中国首台自主创新 CP-300 自升式钻井平台下水](#)

[2012-01-19| SFAE 喜获高新技术企业证书](#)

[2012-01-25| SFAE 电力推进系统与船舶能源管理系统技术交流会](#)

2 月

[2012-02-09| 团圆佳节坚守岗位 SFAE 港机项目组异国他乡度春节](#)

[2012-02-09| SFAE 广汽本田项目工程师 2012 年春节的七个日夜](#)

[2012-02-17| 技术创新推动业务进步——CPTDC-300 英尺海洋平台钻井驱动系统项目](#)

[2012-02-27| 工程部汽车业务组施工调试现场忙碌的 2012 年春节](#)

[2012-02-28| SFAE 拜访北京中日联公司 携手未来共赢之路](#)

[2012-02-29| 产品优质，源于已知——SFAE 电柜生产车间扭矩考试](#)

3 月

[2012-03-06| 加强战略合作 喜迎风电大单——记重庆望江项目启动仪式](#)

[2012-03-29| SFAE 灯检设备成功应用，全力进军医疗器械领域](#)

[2012-03-29| 想客户所想，做客户想做——华东区服务部收到客户的感谢信](#)

[2012-03-31| SFAE 电柜工程生产部车间辅料——昨天、今天和明天](#)

4月

[2012-04-25| 持续创新 服务未来——SFAE 起重量限制器获国家专利](#)

[2012-04-25| 服务部获得增值服务新订单](#)

[2012-04-25| SFAE 荣登"2011 中国最具竞争力节能服务公司百强"榜首](#)

[2012-04-25| 发现 SFAE: 定制服务, “零距离”的稀缺价值——关于“服务, 升级中国制造业”模式的典型思考](#)

5月

[2012-05-17| SFAE 与松德签署印刷包装领域战略合作协议](#)

[2012-05-21| SFAE 获得海关 AA 类管理证书](#)

[2012-05-23| SFAE 与南口机械公司签署“南口风电齿轮箱试验台项目”合同](#)

[2012-05-29| SFAE 设备改造赢得客户信任, 带来后续新订单](#)

6月

[2012-06-07| SFAE 马钢\(合肥\)公司 1#连退线驱动柜供货项目顺利签约千万大单](#)

[2012-06-15| 哈尔滨学院学生参观 SFAE 控制电柜生产车间](#)

[2012-06-18| SFAE 第一期客户 EDM 电子直邮——探索网络推广新渠道](#)

7月

[2012-07-05| SFAE 成功参展第六届国际太阳能产业及光伏工程展览会](#)

[2012-07-10| SFAE 在上海通用东岳三期信息系统项目实施中荣获“突出贡献奖”](#)

[2012-07-15| 艾玛拉皮带压花机进入生产阶段](#)

[2012-07-26| SFAE 服务部收到来自海洋石油工程股份有限公司的感谢信](#)

8月

[2012-08-01 | 与时间赛跑，为客户降低损失——SFAE 圆满完成造纸行业客户紧急服务任务](#)

[2012-08-01 | 大工厂点燃小梦想——SFAE 电柜生产车间参与西门子员工志愿者协会首场活动](#)

[2012-08-07 | SFAE 服务部收到来自山东法因数控机械股份有限公司的感谢信](#)

[2012-08-13 | SFAE 一汽大众 20 线压机改造项目成功实施并验收](#)

[2012-08-18 | 西门子首家运动控制数控技术应用中心在 SFAE 落成](#)

[2012-08-24 | SFAE 荣登 2012 节能服务公司百强榜榜单](#)

9月

[2012-09-02 | 您的满意，我们的追求 ——西门子工厂自动化工程有限公司上海分公司服务部收到两份来自客户的感谢信](#)

[2012-09-11 | SFAE 一举成为巨浪公司在中国的电柜供应商](#)

[2012-09-14 | SFAE 生产执行系统\(MES\)助力西门子卓越制造 ——记 MES@CEPD 项目的交流展示与推广活动](#)

[2012-09-16 | 还旧貌以新颜，兑专业品质承诺——记 SFAE 从专业维修到服务优化的新里程：主动求变，始于维修](#)

[2012-09-20 | SFAE 圆满完成大连造船厂水冷 S120 拆解维护项目](#)

10月

[2012-10-08 | SFAE 全力支持紧急现场服务](#)

[2012-10-15 | SFAE 在大型中压驱动系统项目中取得里程碑式突破](#)

[2012-10-15 | SFAE 第二期 EDM 客户电子期刊 ——还旧貌以新颜 兑专业品质承诺](#)

[2012-10-19 | SFAE 收到来自北京奔驰汽车有限公司的感谢信](#)

[2012-10-24 | SFAE 实用新型专利申请成功](#)

[2012-10-29 | 一台电柜的诞生 系列故事一：分料组的“小黄签”和“镊子帮”](#)

[2012-10-31 | 一台电柜的诞生 系列故事二：装配组的“四项全能”](#)

11月

[2012-11-05 | SFAE 与西门子德国总部测试部门开启技术交流与合作之门](#)

[2012-11-09 | SFAE 在委内瑞拉进行现场服务](#)

[2012-11-23 | 永远进取：SFAE 赢得外资企业员工游泳友谊赛第四名和第五名奖](#)

[2012-11-25 | SFAE 专家工程师系列专题（一）立真求新，钢铁领域创奇迹](#)

[2012-11-27 | SFAE 专家工程师系列专题（二）潜心钻研，十年铸就行业专家](#)

12月

[2012-12-05 | SFAE 服务部获得全球维修中心最佳表现大奖](#)

[2012-12-06 | SFAE 专家工程师系列专题（三）元老级数控专家 无私分享育新人](#)

[2012-12-10 | 中国电气工业百强榜 SFAE 上升 12 名，位列 41 并获“成长力 10 强”企业称号](#)

[2012-12-13 | 国内最大吨位 1200 吨海洋工程专用框架式起重机投入使用](#)

[2012-12-14 | SFAE 室内维修的整合营销宣传](#)

[2012-12-14 | 以专业的技术，顽强的责任心为客户提供支持服务——全力支持大批量 MTS 机床量产工作](#)

[2012-12-28 | 一台电柜的诞生——协作@CEPD 系列故事三：项目型接线班组](#)

急客户之所急，帮客户之所需 ——来自宁波东力机械制造有限公司的感谢信

2011 年底，SFAE 工程部收到了一封来自宁波东力机械制造有限公司的感谢信，信中对 SFAE 的销售经理、项目经理以及工程师们的服务表示了衷心的感谢。



宁波东力机械制造有限公司的某关键齿轮箱正处在负载试验阶段，试验过程中每每出现一些技术问题，试验工程师就会向 SFAE 的几位服务工程师请教。我们的工程师高度重视客户的需求，及时予以帮助，赢得了宁波东力机械制造有限公司的赞赏。

2011 年 10 月 27 日晚九点三十分，在准备某一关键性齿轮箱测试实验的过程中宁波东力公司遇到困难，该齿轮箱的测试结果将影响用户几千万的订单，用户向我们公司提请帮助，希望我们能够对台架的数据记录系统在记录及显示方面做一些临时性的调整与修改。由于第二天下午齿轮箱的测试就要开始，因此留给 SFAE 调试的时间十分紧张。

在接到用户需求后，公司当即协调当地销售同事前往用户现场沟通详情，并在得到信息后协调项目经理与主任工程师，确定软件实施方案。SFAE 软件工程师接到技术支持的申请之后，第一时间和其他项目协调，调整时间安排并预定去往宁波的机票。第二天凌晨五点赶赴机场；九点三十分，就到达东力现场并开始工作。针对客户提出的要求，我们的工程师用实际行动体现了西门子的专业水准，于中午之前完成了程序的修改和调试工作，同时新程序在数据记录的稳定性及准确性也达到了客户要求。根据我方测试和第三方测试结果，程序修改后齿轮箱运行稳定可靠，符合认证标准。宁波东力机械制造有限公司通过此次服务充分感受到了西门子的服务理念与敬业精神，主动给予相关人员表扬。我们工程师用实际行动履行了 SFAE 的承诺：定制成就梦想，服务共赢未来！

[回到首页](#)

宝马沈阳二工厂总装车间输送线项目一期工程电气调试工作顺利完成

2010年9月西门子赢得了华晨宝马沈阳铁西新工厂总装车间大推板，电气单轨系统，底盘和合拢，测试台的多个合同。

继而，西门子德国、西门子奥地利和 SFAE 在这个项目中展开了密切的交流与合作。项目的机械部分由西门子德国和 SFAE 共同负责；项目的电气部分由西门子奥地利和 SFAE 共同负责硬件设计，软件设计，采购，成柜，现场安装、调试，培训和陪伴生产。



由于厂房土建延期，华晨宝马坚持按原定时间投产，从而使我们的电气施工和调试时间被压缩了一个月左右。如此严峻的任务摆在眼前，我们的团队并没有气馁，反而越战越勇，很多同事一个多月内所有周末和节假日都没有休息。为了完成调试计划经常加班到深夜，最晚一次凌晨两点多才离开现场。有一次由于宝马更换供电线路，连续几天无法试车；为了保证9点钟正常运行，早上不到6点大家均已到达调试现场。

项目组成员勤奋高效的工作和来自于同事、领导的支持保证了项目的顺利进行。2011年10月17日，华晨宝马新工厂开始试生产，随即，一辆又一辆新车下线，我们取得了阶段性胜利也赢得了客户的肯定。在生产中，我们又不断发现问题，解决问题，不断完善整个生产线。

SFAE和SAG在这个项目中的合作是一个里程碑，其深度和广度都是前所未有的。在这个项目中SFAE也考验和锻炼了队伍，提高了项目管理水平和技术水平。

[返回首页](#)

SFAE 助力中国首台自主创新 CP-300 自升式钻井平台下水



2011 年 11 月 20 日中国第一台具有完全自主知识产权的 CP-300 自升式钻井平台在辽宁省盘锦辽滨沿海经济区海工基地下水。该平台由辽河石油装备制造总公司建造，是我国突破国外对自升式钻井平台核心技术的封锁，自身独立设计和建造的第一个桁架腿自升式钻井平台。CP-300 钻井平台的下水是中国石油装备制造史上具有里程碑意义的事件，标志着中石油的石油装备制造从陆地走向深海，从常规走向高端。

SFAE 为该 CP-300 自升式钻井平台提供了电源管理系统 (PMS), 钻机系统以及低压配电柜。此次平台下水实验对 PMS 系统是一次考验，钻井平台的电源管理系统 (PMS) 是整个平台的重要组成部分，是船上用电设备的动力来源。它控制 5 台柴油发电机的稳定运转以及负荷分配，为平台 600V 主配电板提供充足、稳定的电源。PMS 系统为自升式钻井平台的升降系统提供了稳定的电源系统，保证了 CP-300 自升式钻井平台的成功下水，同时也说明了 SFAE 第一套电源管理系统 (PMS) 取得了阶段性成果。

调试现场位于盘锦辽滨经济开发区，11 月份已进入寒冷的冬季，现场条件十分艰苦。为了满足用户的工期要求，工程师加班加点付出了大量的努力。做为 SFAE 第一套 PMS 系统，工程师在调试过程中碰到并解决了诸多的问题，最后在各级领导支持和项目经理、工程师的共同努力下，多台发电机的并车运行和负荷分配达到了较好的效果，第一次阶段性调试顺利结束。

[回到首页](#)

SFAE 喜获高新技术企业证书

龙年伊始，SFAE 迎来喜讯：新的高新技术企业证书正式下发；证书由北京市科委、北京市财政局、北京市国税局、北京市地税局批准颁发，有效期至 2014 年 10 月 27 日。

高新技术企业是指在国家重点支持的高新技术领域内，持续进行研究开发与技术成果转化，形成企业核心自主知识产权，并以此为基础开展经营活动，在中国境内注册一年以上的居民企业。企业提交申请材料后，通过合规性审查、认定、公示与备案等程序，可以获得资质证书。在审查与认定阶段，政府工作组对企业的科技人员比例、研发投入、高新技术产品(服务)收入、自主知识产权数量、销售与总资产成长等硬指标和企业研究开发组织管理水平、科技成果转化能力软指标进行了严格的要求和缜密的审核。

获取高新技术企业资质益处良多，根据国家优惠政策企业所得税由 25%降至 15%；企业可享受更宽泛的出口退税政策；另外高新技术企业是申请‘AA’企业的重要条件，而‘AA’企业可以享受快速清关政策。

鉴于高新技术企业资质的重要性，管理层于 2011 年春任命公司总工和质量经理负责组织公司高新资质再认证事宜，随后组建了由工程、财务、人事、质量和商务同事所组成的工作组，忙碌多月，完成所有准备工作，接受了专项财务审计，于 7 月 15 日正式递交了精心准备的 800 多页申请材料。2011 年 11 月 1 日，传来第一个好消息，SFAE 的名字公布在北京科委网站拟通过复审高新复审的企业名单里，2012 年 1 月 19 日，证书正式下发。



居安思危，随着高新技术的不断发展进步和高新技术企业申请数量的不断增加，政府对认证要求势必越来越高，三年后，SFAE 又将面临一次挑战。

技术创新是公司生产力的源泉之一，公司拥有的知识产权数量不仅是高新企业资质的硬指标，也是公司核心技术保护的主要手段，在这样的背景下，公司管理层新近发布了《SFAE 知识产权激励规定》，大力度地鼓励知识产权申请。请每位 SFAE 人加强知识产权意识，善于在日常工作中挖掘潜在的专利、软著等知识产权！

[回到首页](#)

SFAE 电力推进系统与船舶能源管理系统技术交流会

2011 年 SFAE 在船舶电力推进系统和自升式钻井平台驱动与控制系统方面有了长足的发展。先后有平台资源供应船推进驱动系统、自升式钻井平台钻机驱动系统、铰吸式挖泥船驱动系统、挖泥船驱动系统、起重船电力推进驱动系统等项目的调试完成并顺利移交客户使用；已通过船级社认证并发往现场安装调试的有自升式钻井平台动力系统及其钻机控制驱动系统、挖泥船推进系统和挖泥系统、挖泥船挖泥和侧推系统，自航铰推进系统。

以上项目在海工船舶动力系统和电力推进系统方面积累了宝贵的经验，为 SFAE 以后在海工船舶电力推进系统和动力系统取得更大成功打下了坚实的基础。



为了使相关技术人员和销售人员更加了解推进系统和动力系统的相关知识，工程部石油钻机和船舶驱动组在 2011 年 12 月 20 日邀请系统部、业务部和工程部的同事，共同举办了为期一天的技术交流。工程部的工程师们为大家分享了自己的项目经验和收获：《船舶电力推进系统技术交流》的讲座，深入浅出的讲解了西门子产品在电力推进系统中的应用和电力推进系统的保护、接口等工艺方面的知识。《PPM3 在功率管理系统中的应用》的讲座，详细阐述了 DEIF 的 PPM3 控制器在配电板上的应用以及功率管理系统方面的工艺知识。《电力推进驱动系统在中国船级社入级流程及所需文档的说明》的讲座，详细说明了 SFAE 的 6SL3 系列变频驱动柜在进行中国船级社入级认证过程中所需要的文档和相关认证流程。在讲座过程中，与会人员进行了热烈的讨论，纷纷提出在销售、设计、制造、调试过程中遇到的问题，大家集思广益，很多困扰大家许久的问题得到了解决。

通过这次讲座，提高了 SFAE 工程师在海工船舶方面的技术水平，为 SFAE 海工和船舶相关的业务的进一步提升铺平了道路。

[回到首页](#)

团圆佳节坚守岗位 SFAE 港机项目组异国他乡度春节

在举国共欢、万家团圆的春节期间，SFAE 有这样的一群人奋战在异国他乡的最前线当班上岗，他们就是 Brazil ECO 7X RTG 港机项目组，他们是 SFAE 最可爱的人。

上海振华重工为 SFAE 长期以来的重要客户，Brazil ECO 7X RTG 是西门子和振华重工合作的重要项目之一，SFAE 港机项目组主要负责其此项目在国内的预调试和巴西的终调，前期的调试已经完成，并且计划于 2011 年 11 月 18 日在巴西里约热内卢现场终调，由于种种原因，直到 2012 年 1 月 3 日各方人员才开始进入终调现场——巴西里约 Libra 码头。



SFAE 项目人员到达现场后，发现现场情况非常棘手。首先是人手的严重不足——经了解，现场只有两个桥吊调试组人员，每个人都分身乏术，所以在轮胎吊调试上遇到了一些困难。为了项目的顺利进行，经过与振华现场主管沟通，最终协调从振华港机桥吊调试组抽调了 1 个电气工程师和 1 名钳工负责轮胎吊调试配合工作。

另外在这之前，Libra 码头都是正面吊装作业，没有轮胎吊，面对这一问题，SFAE 项目人员与最终用户协调机器，同时请求增加人手负责处理一些海绑清理类工作，以解决相关的问题。最后，SFAE 项目人员发挥专业优势、对非西门子供货产品的调试提供了强有力的帮助，如大车激光传感器的调试等，保证了项目的进度。付出总有回报，经过将近一个月的辛勤努力，在春节期间 Brazil ECO 7X RTG 港机项目组成功的向用户移交了 2 台轮胎吊，提前完成了项目的进度要求，获得了巴西客户方面的一致认可。SFAE 港机项目组兢兢业业，忠于职守，锐意进取

的工作态度是 SFAE 人精神的体现，在这里也向所有春节期间坚守岗位的同事们致敬！你们辛苦了！

[返回首页](#)

SFAE 广汽本田项目工程师 2012 年春节的七个日夜

2012 年 1 月 20 日，距离除夕夜还有两天的时间，SFAE 与广汽本田汽车有限公司签订的 B1 主电机驱动器升级改造项目正式在广州拉开了序幕。现场工程师在广州分包商和客户配合下也忙碌了起来。

此次 SFAE 所做的是 1500T 压力机的驱动部分的改造，改造时间仅为客户的春节放假时间，正式上班后客户就需要投入生产，时间很短；而且该客户之前使用的直流调速装置是十几年前安川生产的模拟式产品，现在是第一次使用西门子的 S120 驱动系统及西门子 1PL6 交流伺服电机，所以改造无论对于广汽本田的客户还是 SFAE 都有不小的压力。

为了保障项目的顺利进行，现场工程师在开工前做了大量准备工作。部分工程师甚至提前赶到现场，检验驱动柜的成柜情况，进行上电测试，并在广州分包和客户的配合下，在开工前将驱动柜放到了现场，这为现场的工作节省了宝贵时间。

鉴于时间紧迫，而前期工作又很重要，项目组决定将每天的工作时间安排至晚上 9 点。现场工程师们也进行了明确分工，对旧电机和联轴器的拆卸、新的伺服电机和联轴器的安装以及电气控制柜内的接线均进行了有序的工作安排。

由于联轴器安装和电机安装都非常重要，对安装精度都是较高要求，因此决定先做电机的上电测试。这有两方面好处，一是检测电机的接线情况，另一方面在电机转动的情况下可以通过打表测试电机和联轴器的安装情况。在完成了非常详细的上电前的检验和测试后，电机上电成功，随后通过测试调整了联轴器和电机的安装位置，保证了安装精度要求。这是非常关键、也是很重要的一步，这也让客户增加了对 SFAE 现场工程师们的认同感。

由于前期需要做电机测试工作，暂时中止了新旧电柜之间控制信号线的接线工作，最后该项工作安排到了除夕一天完成。由于牵涉到新旧电柜之间的信号，而且旧电柜内又需要改线，接线工作需要耐心、细心，这是一个繁琐但又马虎不得的工作。在狭小的工作空间中，我们的工程师耐心的指导着接线工作，同时又很细心的查看着每一根接完的线。在大家的共同努力下，除夕这一天完成了电柜侧的所有接线工作以及接线测试工作，一切都很顺利。PM 组 Team

Leader 和项目经理分别特意打电话给现场工程师，让他们早点回去，为了大家都能过一个好的除夕夜。这也是工程师们这段时期唯一一次正点下班。

大年初一，当大家都还沉浸在节日的气氛中的时候，项目组的工程师们又开始了忙碌的一天。在完成了所有控制信号的打点测试之后，广本工程师配合 SFAE 工程师开始了程序联调。在随后的几天里，按照工作计划，现场工程师完成了程序调试，通过不断的测试，修改参数，将电机的性能调节到了理想状态。而客户也通过空载，带着滑块工作，不断的测试着程序，测试着电机的工作性能，检验 S120 驱动系统的能力。

在确保一切都是正常的情况下，初四的时候，客户开始进行压力机的试压工作。首先在 800T 的压力，时速 16 速的情况下，测试了整个压力机的工作情况，检验了工件加工情况；然后在 1200T 的压力下，也就是平常所用最大压力情况下，测试压力机的工作状况。客户对压力机工作状态和工件加工结果的检验结果表示非常满意。

持续了近七天的调试工作终于告一段落，SFAE 的工程师们在春节期间加班加点的工作、兢兢业业的付出没有白费——在客户给定的时间内完成了调试，确保了客户正式生产日期。当然，改造的结果最终还要在随后的生产过程中做进一步测试，现场工程师们仍将在现场继续陪伴生产一段时间，保障西门子的 S120 驱动系统可以稳定的工作。SFAE 尽心敬业的工程师们再一次用实际行动展示了 SFAE 过硬的技术、尽责的精神和专业的服务。

[回到首页](#)

技术创新推动业务进步——CPTDC-300 英尺海洋平台钻井驱动系统项目

CPTDC-300 平台钻井驱动系统是 SFAE 与该石油钻机业务客户合作的第一个项目。保证交货质量和货期，让用户满意，是项目组成员在项目执行过程中一直遵循的项目目标。该水冷变频系统方案复杂，模块数量多，空间异常紧凑，安装结构特殊（上出线方式）。项目组仔细论证，精心组织方案和结构设计、柜体制造和模块安装；克服了生产、安装和调试各个环节出现的困难，最终交出了令人满意的答卷。

该系统是 SFAE 第一套 4000A 直流母线水冷变频系统，第一套海水冷却系统，同时也是电机模块作为制动单元使用在国内的第一次成功案例，实现了技术创新。在 2011 年底的 SFAE 年度大会上，CPTDC-300 英尺海洋平台钻井驱动系统项目项目组获得了 SFAE 评委会的肯定，获得年度矢志创新大奖。

无论是技术的创新，还是新订单的获取，都离不开项目组每一个成员的努力。离不开每一个 SFAE 人的努力工作。

[回到首页](#)

工程部汽车业务组施工调试现场忙碌的 2012 年春节

2012 年春节期间，万家团圆的时候，SFAE 工程部汽车业务组还有两个工地现场在紧张有序地进行着施工调试工作，一个是一汽大众成都工厂二期改造项目，另一个是北京奔驰一厂 GLK 改造项目。

由于汽车行业改造项目的特殊性，通常是在节假日客户停产时进行施工，时间紧任务重，保证节后客户恢复正常生产是首要任务。每年春节，利用客户 2-3 周的停产时间，SFAE 工程部汽车业务组的工程师们放弃休息与团圆，克服春节期间施工的餐饮交通等诸多不便，继续奋战在施工调试的第一线，有的同事由于项目需要，连续几个节假日都不能休息。为防止连续作战造成身体和心理上的过度疲劳，工程部通过轮班来避免同一个人连续几年春节都在现场渡过。

一汽大众成都项目和北京奔驰 CLK 项目都是在原来的生产线上进行改造，以满足新车型和老车型的混线生产，改造结束后几乎没有爬坡缓冲时间，生产负荷马上恢复正常。任务很艰巨，工作量也很大。通过项目组成员的艰苦努力，我们胜利实现了目标，改造后的生产线实现了柔性化生产，为以后车型的扩展打下了良好的基础，客户对我们的工作非常满意，给予了肯定与赞扬。正是工程师们的成功表现，坚定了客户与我们进一步合作的信心。接下来 SFAE 在一汽大众成都工厂和北京奔驰都有后续项目的执行。

一汽大众成都项目共有 5 名工程师在现场施工，陈旭宏、李豪、于庆明、何建军、姚彭各自完成一套系统的安装与调试。北京奔驰 CLK 项目现场，张文学负责电气部分的安装指导和配合调试。春节期间施工，餐馆关门，有时连基本的生活资料都很难找，只能自己准备一些速食食品；缺少部份材料，没有地方购买，只能想一些变通和临时的解决方案等等，但工程师们克服了重重困难最终实现了我们的目标。

SFAE 工程师们勤勤恳恳，加班加点的工作，就是为了践行“短时间顺利完成项目”的承诺。对工程师们而言，生产线按时正常运转起来就是对他们最好的慰藉。感谢所有春节期间坚守岗位的同事们，SFAE 的成长离不开你们的付出！

[回到首页](#)

SFAE 拜访北京中日联公司 携手未来共赢之路

2012年2月22日上午，SFAE 总经理秦政先生及 SFAE 相关人员拜访了北京中日联节能环保工程技术有限公司（以下简称北京中日联公司），并受到北京中日联公司的总经理、副总经理、以及高级经理的热情接待。时隔一年再次拜访，目的是为了增进双方的沟通，使 SFAE 更深入地了解客户的需求，以寻求更多的合作契机。

自2007年起，SFAE 与北京中日联公司建立合作关系，全力配合北京中日联公司从事干熄焦、煤调湿和冶金领域其它节能环保技术的开发，为其提供干熄焦提升机的电控系统。至今为止，SFAE 凭借精湛的技术和优质的服务，已经为北京中日联公司成功交付 20 多套干熄焦提升机电控系统，获得客户的高度认可和信任，双方一直保持良好的合作关系。

此次会谈，北京中日联公司总经理为大家介绍了北京中日联公司的现状和发展方向，指出在2012年的关注重点是海外市场，希望能够与 SFAE 拓展合作深度和广度，借助西门子的国际影响力和品牌优势共同在海外市场大展拳脚。

秦总对北京中日联公司的合作意向表示高兴和欢迎，他说，SFAE 具有深厚的海外项目经验和优秀的项目团队，并且采用国际标准来执行项目，依靠西门子的全球服务系统，能够在快速响应客户需求的同时，注意控制成本效率，SFAE 期待与北京中日联公司有更多的合作。

双方还就服务备件和服务延伸等问题进行探讨，会谈气氛愉悦，大家交谈甚欢。最后，北京中日联公司对 SFAE 多年来的支持表示感谢，并祝愿 SFAE 在 2012 年取得更辉煌的成绩。

[回到首页](#)

产品优质，源于已知——SFAE 电柜生产车间扭矩考试

对于产品制造者来说“质量为王”是永恒的主题。扭矩在电柜日常生产工作中起到至关重要的作用，许多质量问题都与扭矩直接相关。联系到实际的电柜装配接线生产，就是对于每个需要紧固的螺钉的拧紧力度；这个过程看似容易，但许多质量问题都与扭矩直接相关；千里之堤，溃于蚁穴，扭矩面前无小事。近年来电柜工程生产部（CEPD）电柜产量不断增加，“细微处见质量”成为 CEPD 电柜产品的重要要求，装配错误发现的越晚，在生产线下游改正错误所需的成本就越高；最严重的时候，错误会一直到达最终用户，引发质量保证投诉，并有损公司声誉。根据以往收集的质量信息，CEPD 管理层决定加强一线操作者对于扭矩的关注度，以及对于器件安装扭矩培训力度，并要求切实掌握产品扭矩的各项要求和工具的使用方法。

CEPD 生产车间于今年一月初组织了一次全员扭矩培训，并随后于 2 月 7 日在 CEPD 的培训教室以及 1 号会议室同时对全员进行了扭矩考试。本次考试的试卷由 CEPD 工业工程师根据产品生产需求，结合培训内容和员工情况度身设计；CEPD 生产车间特别邀请到质量部同事共同担任监考工作。经过评分组的综合评判，本次考试最高分是检验组的薛先生，同时检验组也是扭矩整体掌握水平最高的班组。

通过扭矩考试，CEPD 生产车间如实掌握了广大一线员工对于扭矩知识和技能掌握的实际情况以及操作中存在的问题，CEPD 将在下一步更加有针对性地组织培训，帮助大家提高自身的技能和知识，使我们的产品具有更强的市场竞争力，保持 SFAE 低压控制电柜产品在竞争日益激烈的市场中的领先地位。

[回到首页](#)

加强战略合作 喜迎风电大单——记重庆望江项目启动仪式

新年伊始，西区喜获千万级订单，与我们的核心战略合作伙伴——重庆望江工业公司签约 3.6MW 风电测试台项目，为 SFAE 龙年开门献上一份厚礼。

西门子工厂自动化工程有限公司（以下简称 SFAE）与重庆望江工业公司（以下简称望江公司）于 2012 年 1 月 13 日完成了合同签署。此次 3.6MW 风电测试台项目是继 2*1.5MW 测试台后双方合作的又一大项目，签约前双方进行了一年多的交流，SFAE 工程师根据客户的要求进行了多次系统优化并反复验证，为保证用户的交货期，我们还特别为望江申请并开通了 VIP 绿色通道——快速的项目准备与订单处理。

2012 年 2 月 3 日受望江公司邀请，SFAE 秦政总经理、西门子工业业务领域（重庆&贵州）区域王学文总监及相关部门领导一行出席了在望江公司举行的 3.6MW 的测试台项目启动仪式。同时出席会议的还有望江公司总经理李光福及各级相关领导。

双方在隆重而热烈的气氛中进行了会晤，望江公司总经理对西门子一行表示热烈的欢迎，并对 SFAE 上一测试台项目的执行情况给予了高度赞赏。望江公司副总经理向秦总介绍了望江公司风电发展情况：望江公司从一个风电市场的后入者，走到今天，从国内的第一台通过 GL 认证的齿轮箱到现在，依靠开发与质量控制的两把利器，已经占据了国内技术高点。并有望在今年达到 500 台量产目标。

秦总对望江公司在风电领域取得的成绩表示了祝贺，并对其再次选择 SFAE 为合作伙伴表示了感谢。另外，为了更好地实施此次项目，SFAE 还专门成立了优秀的项目团队，派出了专业的工程师和经验丰富的项目经理。

随后，望江公司的熊先生与 SFAE 笪先生正式启动了项目，双方进行了第一次的资料移交、项目计划确认以及现场参观。至此启动仪式圆满结束，相信随着双方的积极推动，又一个经典的项目即将在重庆望江公司圆满完成。

[回到首页](#)

SFAE 灯检设备成功应用，全力进军医疗器械领域

对于医疗器械这一全新领域，SFAE 与该从事制药装备研发、生产与销售的机电一体化高新技术企业合作可以称得上是一次成功的矢志创新。

由于市场行业定位的方向差异，在制药机械领域，价格更为低廉的日系产品充斥着这个行业，而西门子的以 SIMOTION 产品为主的解决方案在该领域的应用几乎是空白的。为了实现客户满意度最大化的目标，SFAE 在样机设备开发阶段就派出了工程师参与设计、编程和调试工作。SFAE 的工程师和客户的技术人员认真沟通工艺细节，反复研究技术实现形式，甚至在开发的关键环节时，连续加班工作，积极攻关，最终使样机设备得以顺利完成。任何时候，即使是在周末或深夜，为了保证样机调试顺利运行，SFAE 提供了周到全面的技术支持。为能更多的在客户药机上使用西门子的解决方案，SFAE 工程师积极举办技术培训。通过 SFAE 工程师细致、耐心、生动的讲解，从而使得客户的工程师进一步体会到 SIMOTION 产品和 SIEMENS 解决方案的特点和优势。

通过 SFAE 优秀工程师团队的共同努力，目前成功开发的第四代灯检机是一种结构简单紧凑、成本低廉、布局合理、能够对瓶体的外观和内部异物同时检测的自动灯检机。它充分体现了西门子解决方案的速度和精度优势，不但可以达到每分钟 400 瓶的高速检验，而且定位精确，动作连贯。在全速运行情况下，优化电子凸轮曲线，大幅度提高了机器运行稳定性。并且通过偏移量可设的踢废瓶算法，最大限度保证了踢废的准确率与效率。该设备目前已经完全可以取代国外同类型产品。

随着灯检设备在国内的应用和完善，该客户也将把装备有 SIMOTION 解决方案的灯检机向国外推广，进入国际市场。通过此次合作，SFAE 不仅获得了客户对产品、技术的认可并且赢得了客户的信任，客户方面表示了希望继续与 SFAE 合作的意愿。通过一次大胆的创新使 SFAE 成功的迈进了一全新的领域！相信通过 SFAE 的共同努力以及不断创新，SIEMENS 解决方案在药剂行业一定会有远大的前景！

[回到首页](#)

想客户所想，做客户想做——华东区服务部收到客户的感谢信

春节欢快的节日气氛还未散去，华东区服务部收到一封来自客户上海大众动力总成有限公司的表扬信，信中对 SFAE 服务工程师黄青峰的工作态度及专业技术给予了高度赞扬。

“专业服务，时时处处”始终是西门子工厂自动化工程有限公司（SFAE）对客户服务的理念。只要客户有需求，SFAE 人都会毫不犹豫地尽所能提供最周到的服务。2011/2012 财年，大众动力总成有限公司发展迅速，成立了二期工厂，引进了很多西门子设备；设备的维修、更换备件等细微的工作都得到了服务工程师黄青峰的支持——黄工凭着他执著、扎实的技术能力，克服了关于电机上电子铭牌的问题，为客户节约了很大一部分昂贵的开支，不怕困难为客户解决了工作上的难题，并且提出合理建议，配合客户使客户节约了成本、降低了能耗；想客户所想，做客户想做，实实在在的把客户的利益放在首位。

黄青峰工程师用自己的实际行动，再次发扬了服务部“专业服务，时时处处”的专业精神，诠释了公司“追求客户满意的服务”之价值观。给 SFAE 创造更大价值的同时，我们也赢得了客户的认可和赞誉！

[回到首页](#)

SFAE 电柜工程生产部车间辅料——昨天、今天和明天

在 SFAE 电柜工程生产部 (CEPD) M2 车间的老同事都有这样的印象, 四五年前车间区域划分不够明确, 生产辅料到处堆放, 找个器件需要花很长的时间和足够的耐心等等。

在 CEPD 成立之后的这几年当中, 在部门领导的带动下发生的变化大家有目共睹, 区域的人性化划分, 车间生产班组职能的重新分配, 分料组的成立, 接线图纸的应用, 德马吉 (DMG) 流水线的生产, MES 的上线等等, 用脱胎换骨和日新月异形容一点都不夸张, 这其中每一个变化都凝聚着 CEPD 部门领导和每个员工的聪明才智和辛勤汗水。其中, 生产辅料管理作为车间生产的一部分, 也同样经历着一次又一次的改进与成长。

车间生产辅助性材料不同于 BOM 材料, 其特点是价值小、范围广、型号杂、周转快, 不能进入系统来统一管理, 需要手工来管理。

来过 CEPD 的同事可能有印象, 几年前, 在车间的西南角用一些铁丝网围起来的所谓的“库”里, 靠墙放着几个货架, 上面凌乱的放着一些铜排, 紧挨着的另一个架子上放着一些线槽、电线等, 工人用多少拿多少, 车间到处能看到零散的电线。在车间的另一头同样放了三四个货架, 上面主要放一些常用的五金件、接线端头等, 同一类型的接线端头品牌、标准不统一。紧挨着货架的旁边放着一排柜子, 表面上很整齐, 打开里面全都是用剩“沉睡的”电线和电缆。这零散的格局既造成材料的浪费, 又满足不了员工就近取料的需求原则。

如今, 随着电柜业务的不断增加, 部门的不断发展和改进, CEPD 车间辅料品种越来越多, 陈列布局也越来越明朗化、可视化、专业化。

首先, 在物料的整体布局上做了重新调整。电装用的一些线槽、导轨、铜排等材料就近摆放在机加工区域, 在车间的中央区域建立了中央物料架, 用于放一些使用频次较高的物料, 并且为每个班组配备了班组专用物料车, 每一辆物料车上部都配有中央物料架物料的具体分布图, 方便每一位员工从中央物料架快速拿取所需物料。将仅有的两个改造的小库房都重新布局、编号、码放, 将一些项目剩余物料纳入管理之中。这样, 车间辅料库房构架逐渐明朗化。

其次，将原先的五花八门的标识全部更换，统一了所有物料的标识，并固定其编号，每种物料都有对应的有若干小盒，使用者只需对照分布图便能准确地拿到物料。这一切只为每一个使用者能够在最短的时间里最准确地找到自己的所需，提高每一个环节的工作效率。

另外，虽然辅料型号、品牌、标准繁杂，但在采购部门同事的协助与支持下，保证了物料标准的统一性和连贯性，这对提高电柜生产质量起着很大的作用。

接下来的工作中，CEPD 车间正在设计一些新的辅料管理规划，比如寄售式、桶装电缆（适应车间新购置的剥线机）、项目剩余辅料重新使用等工作，所有这些工作的目的就是使辅料管理工作最大限度，最高效率的满足车间生产的需要。

总而言之，推陈创新是每个领域都不变的法则——变则通，则久。同样，材料管理也要通过大家不断的学习、创新，紧跟 SFAE 的发展步伐，未来才能不断提高，更加成熟、更加专业化。

[回到首页](#)

持续创新 服务未来——SFAE 起重量限制器获国家专利

起重量限制器作为龙门起重机中重要的安全保护器件，国家标准强制要求其需通过型式试验认可。SFAE 在龙门起重机项目中曾采用过第三方起重量限制器，这种造价昂贵的起重量限制器由单片机及重量传感器组成。然而，现场实际情况是起重量限制器的单片机与重量传感器之间的信号传输距离很远，在此信号传输过程中出现的丝毫偏差都可能会引起事故。现有采用单片机的起重量限制器的稳定性受开发者的水平影响很大，其在数据传输和运算的过程中易受外界信号干扰，并且在受外界影响产生误差后，无法实现误差补偿，造成安全隐患。

为了改变这种局面，考虑到可靠性及经济性，SFAE 采用了新的设计理念：采用安全 PLC 代替单片机，将起重量限制器核心集成进现有的 PLC 系统，不仅节省了购买起重量限制器中单片机的费用，而且使其起重量限制器具有误差补偿能力，稳定性、可靠性都大大提高。采用光纤和 DP 传输，使得起重量限制器具有更高的抗干扰能力，提高了起重机的使用安全性。同时其可与以太网，DP 网等相联，大大增强了其扩展能力。

基于这种设计思路，工程部王吉明开始对起重量限制器进行总体设计，工程部（上海）高尚敏、质量部江伟协助进行软硬件开发。2009 年获得了 1000T 型式试验合格证，应用于龙门起重机。2011 年 2 月向国家知识产权局提交“一种起重量限制器及其起重机”进行实用新型专利审核，并且于 2012 年 2 月获得正式授权。

收获来源于播种，自 2006 年 SFAE 获得第一个发明专利授权以来，通过多年的努力，迄今为止，SFAE 已经取得 3 个专利，2 个实用新型专利，并且有 4 个实用新型专利正在国家知识产权局进行审核。此外，我们还有多个软件著作权及潜在的专利申请。正是这些凝聚 SFAE 智慧的结晶推动着 SFAE 的不断前进，指引着 SFAE 的未来。

[回到首页](#)

服务部获得增值服务新订单

服务业务在工业领域的发展近年来已经得到越来越多企业的重视，尤其是全球规模的大型公司。西门子也不例外的将服务领域纳入了公司的发展战略。作为工业领域的服务中心，SFAE 亦将着眼点放在挖掘增值服务，主动服务的方向上来。近日，SFAE 服务部驱动主动服务业务组获得了一个新的订单：SEDL（西门子电气传动有限公司）电机测试车间 1-2 测试区维护服务项目。

该服务项目的主要内容是对电机测试车间进行系统全面地维护，其中包括 6 套 10KV 中压开关柜、7 套中压线选柜、7 套终端接线柜（含断路器、电流互感器、电压互感器、避雷器、保护继电器及二次回路联动）；16 套低压配电柜、15 套控制柜（含断路器、保护、动力电缆及二次回路）；7 套变频柜（6 套 SIMOVERT 柜机、1 套 SIMOREG 柜机）；10KV 母线高压耐压测试、变电站接地系统测试；3 台 1500KW 电动机和 1 套 1500KVA 的发电机组；1 台油浸式变压器和 7 台干式变压器；以及油箱、齿轮箱、联轴器、离合器、UPS 等测试区主要设备全面地维护保养。该服务项目现场工作时间将持续 20 天左右。

该服务项目计划定期进行，将极大地保障 SEDL 电机测试车间的安全运行、提高测试效率、延长使用寿命、减少运行风险。SFAE 在服务领域的发展将以此为契机，与销售的同事一起推广该项增值服务业务，为 SFAE 带来新的增长点。

[回到首页](#)

SFAE 荣登“2011 中国最具竞争力节能服务公司百强”榜首

日前，在由中国采购与招标网、中国名企排行网共同举办的 2011 年中国最具竞争力节能服务公司评价工作中，SFAE 位列“2011 中国最具竞争力节能服务公司百强”榜单第一。在同期公布的 2011 年最具竞争力节能服务 10 强（单项）榜单中，SFAE 领衔“2011 电机拖动项目最具竞争力节能服务公司 10 强”、“2011 工业整体系统方案最具竞争力节能服务公司 10 强”和“2011 中国十大合同能源管理示范企业”三项榜单。

作为西门子在工业领域的节能业务先锋，SFAE 在 2011 年完成了开展节能业务所需要的知识积累。在电机拖动节能领域，SFAE 以大量工程经验为基础，学习、总结了一套行之有效的风机、水泵类负载节能潜力的计算方法；在工业整体节能系统方案的领域中，西门子 B.Data 和 WinCC Powerrate 软件搭建了一个完美的能源管理平台的基础，SFAE 则能够在此平台上建立适合各种应用的能源管理系统。

合同能源管理作为节能服务开展的主要业务模式，由于受到项目管理能力和工程实施、节能率预估等各种因素的影响，对实施节能项目的主体提出了更大的挑战。外资企业在开展此类业务中，存在业务模式陈旧、融资渠道不畅、政策领会不力等先天性弱势。SFAE 借助西门子财务租赁有限公司提供的资金支持，成为外资公司中最早一批获得客户、采购平台广泛认可的节能服务提供者。

[回到首页](#)

发现 SFAE：定制服务，“零距离”的稀缺价值 —— 关于“服务，升级中国制造业”模式的典型思考



张丰收 主编 / 社长

从采访的高端企业用户口中，在用户高度认同与可持续合作的成功背后，我们深刻感受到了“定制服务，零距离”的难能可贵。

是什么让SFAE具有如此的竞争力，引发了我们对于“服务，升级中国制造业”最具价值模式的典型思考。

为此，电气时代，作为致力发现最具价值企业的专业媒体，开始了历时6个月时间，遍布SFAE全国5大业务区域，题为“服务，零距离价值”的发现之旅。

今天，市场的竞争，已经进入体系竞争阶段。工程技术卓越、产品高效可靠、行业服务实力深厚和最佳的性价比解决方案，无疑是客户对卓越公司的标准要求。

“当年，我们拍板定下 SFAE，首先它是 SFAE，其次它是西门子的企业。而今天，真正打动我们的是与 SFAE 8 年‘零距离’的合作，这点我当初是没有想到的”，世界石油顶驱装备两大顶级制造商之一，北京石油机械厂副厂长邹连阳的话，发自肺腑、饱含深情也极有代表性。

掩卷收笔，此话一直萦绕耳边，让我颇受触动。

因为，市场经济条件下，面对专业媒体的公开场合，客户发自肺腑地为供应商叫好，实在稀缺。

俯瞰当下，经济危机中，此番情景更是少见。

从客户的评价来看，真正让 SFAE 与众不同、超越对手的关键，无疑是 SFAE 对待客户的态度，即“以客户为导向”的服务意识，成为了影响客户满意度的决定性因素。

我们不禁思考，“态度决定一切”的背后，是什么让 SFAE 具有如此的客户感动力？

调访中的 5 个典型的案例，让我们在一次次聆听、一次次的感动中，透过“我们的关系就像两口子，虽然会有不同的意见，偶尔也会拌嘴，可是谁也离不开谁.....”，“我们保持了近十年的合作，双方一线的工程师相处的就像哥们儿一样，项目现场遇到问题一起研究，甚至下了班在饭桌上还在不断探讨.....”的动人情节，经过研究、分析和思考后，我们眼前的 SFAE，其“助力客户成功、与中国制造业高端企业客户共同成长”的价值形象，逐渐被勾勒清晰。

我们发现了，SFAE 所独具的，以西门子 SIMATIC 系列 PLC、MASTERDRIVE 和 SIMODRIVE 驱动系统、SINUMERIK 840D sl 等核心元件为重要组成，根据用途量身定制的 5 大类电控系统箱柜和 SIVACON 8PT/8PV/S8 为代表的低压配电柜等具有西门子卓越技术优势和持续创新的产品，所决定的全集成技术优势。

我们发现了，SFAE 所独具的，以服务客户生产、优化生产流程、提高生产效益为目标，面向具体行业，将西门子的全球行业经验、产品优势与生产工艺优化紧密结合，通过提供低压配电、运动控制信息系统、生产执行系统、自动化与驱动服务、生产机械维修和保修服务.....，从设计、制造、调试到服务，精心为客户提供标准化解决方案和定制化解决方案，致力提升客户技术水平和竞争力，所形成的全集成工程优势。

我们发现了，SFAE 所独具的，以在凸轮磨床、曲轴磨床、齿轮加工机床、大型镗铣床、大型龙门铣床和生产线改造领域，依托近 20 年间累计完成 500 余个各类大型机床数控改造项目、积累 600 多台大型数控设备维修技改经验，创新工程服务价值，加强技术研发，赢得中国专利授权证书为典型代表的背后，所形成的全集成创新能力。



我们发现了，SFAE 所独具的，以专业化的工程师团队，布局紧密的地区服务体系，通过高效率、专业化的项目管理 PM、质量管理 QM、知识管理 KM 为一体的 ERP 系统，充分运用平衡记分卡管理，用工作流程的标准化统一目标与行动，从而确保对内管理流程高效、对外项目服务质量最优化，所形成的全集成运营管理能力。

特别是，SFAE 以提升自身竞争力，将各公司和各部门中的文档资料、报表、业务数据等信息资源进行规范化和集成化，建立的符合知识管理流程的知识管理平台，从有效的收集、整理、存放、评价到共享、发布、获取、传递和提炼，强化组织、员工和用户之间的沟通交流，最终达到运用集体的智慧提高组织应变和创新能力的目的，所形成的全集成人才培养能力。

其间，我们更是发现了，SFAE 所独具的，以生产服务转型为目标，通过战略合作，超越产品与技术，主动抢占业务合作管理模式的竞争制高点，从推进单项业务向多业务综合集成转变，从本公司管理应用向帮助客户规范业务流程优化转变，进而推进业务协同方式转变，所形成的全集成产业链竞争优势。

“定制服务”，“零距离”，SFAE，这家我自认为熟悉的公司，再次让我为之感叹。

这些发现，足以让我们相信，中国的制造业客户，从 SFAE 不仅买到了西门子一流的产品，更享受到 SFAE 量身定制的服务和为用户创造的更优价值。“做中国工业服务领域中，最专业的服务中心、最专业的工程解决方案供应商和最专业的电柜制造商，为中国的制造业用户提供最优质的服务”的目标，SFAE 一定可以实现。

恰如 SFAE 总经理秦政先生，2010 年上任伊始，提出“定制化服务”发展理念时所言，“不断创新是 SFAE 的企业精神之一，在当今快速发展的市场之中，客户的需要也在不断变化，而只有赢得客户才能赢得市场。作为工程服务公司，SFAE 一直战斗在服务一线，我们的“服务”贯穿从设计、制造、调试到产品服务的所有环节，我们最为贴近客户、了解客户，‘零距离’的接触，必将服务概念延展到客户全部业务领域中。”

“专业服务，时时处处”。以实现客户价值为持续动力，西门子卓越的工程技术结合中国本土运营，以优势产品、高效管理、迅捷服务、创新技术和人才培养体系为基础，所形成的独具特色的与客户共同成长的管理模式，成就了 SFAE 的客户，而“零距离”，更是成就了 SFAE 在中国的蓬勃发展。

我想，SFAE，为我们行业树立了一个标杆，前景广阔，值得借鉴。

[回到首页](#)

SFAE 与松德签署印刷包装领域战略合作协议

2012 年 1 月 18 日, SFAE 与松德机械股份有限公司 (以下简称: 松德) 签订了“松德与西门子在印刷包装领域战略合作伙伴协议”。此次协议的签署标志着双方将在纸包装事业部、软包装事业部、柔印事业部、流延/分切事业部等业务方面进入全方位的合作, 也标志着松德与西门子的合作达到新的历史高度。

当天上午, SFAE 总经理秦政先生、IS 华南区总经理王东滨先生、MC BU 经理于健和系统二部经理丁保全先生, 在 SFAE 华南区经理隋煜先生、松德客户经理周国平先生, 以及 IPSS 销售陈建国先生的陪同下到达松德。为了欢迎秦总和王总的到来, 松德公司董事长郭景松先生、总经理李永承先生、副总经理贺志磐先生、技术部副总经理赵德宾先生等人于上午与西门子进行了高层会谈。松德将会把西门子作为优选供应商, 与 SFAE 在纸印、软包装、柔印, 以及流延/分切和塑包等各类设备的研发、设计、制造、调试和服务等环节展开合作。SFAE 将为松德的各类设备提供最高性价比的解决方案, 并配合松德对标准机型不断进行方案设计优化和性能/功能完善, 以提高松德设备的市场竞争力; 同时 SFAE 为松德提供更加优质和完善的服务, 并帮助松德不断提高技术和服务能力, 致力于为松德的客户提供更加完善的售后服务, 为松德的产品树立良好市场口碑。

会谈期间, 郭景松董事长介绍了松德 2011 年的业务状况和公司未来发展方向。早在 2010 年 12 月, SFAE 已与松德共同签订了“松德与西门子在印刷包装领域战略合作伙伴协议”, 以加强双方的深入合作与沟通。郭董对与 SFAE 在过去一年的合作表示了高度认可, 同时也对双方今后更深入的合作与发展报以极大期望。秦政总经理和王东滨总经理分别介绍了 SFAE 和 SLC 华南区 2011 年的业务状况和未来的发展方向, 以及在各工业领域的业务状况; 并着重介绍了 SFAE 在生产执行系统方面情况, 秦总对松德在印刷包装设备行业取得的成就和贡献表示祝贺和钦佩, 同时也感谢松德对 SFAE 技术能力的信赖和认可。随着会谈的深入, 松德郭景松董事长表示对于企业的生产执行系统和与国际型客户接触等方面, 希望能够与西门子有更深入的合作与交流。

会谈结束后，松德郭景松董事长和副总经理（兼总工程师）贺志磐先生亲自带领秦总和王总一行参观了松德的新厂区，介绍了新厂房的规模、计划生产机型和数量，同时贺志磐先生详细介绍了松德的生产机型和厂区的运作情况，并表示对西门子产品、技术和服务人员非常满意。

[返回首页](#)

SFAE 获得海关 AA 类管理证书

历时一年之久，SFAE 于 2012 年 4 月 10 日获得海关授予的 AA 类管理证书。获得海关 AA 资质益处良多，根据海关对 AA 类企业的管理规定，AA 类企业可在海关享受一系列的便利条件，包括办理担保验放手续、通关现场适用较低查验率、对从事加工贸易的企业不实行银行保证金台帐制度、海关指派专人负责协调解决企业办理海关事务的疑难问题等，这些便利条件可以大大提高进口清关放行速度。

回想在 2010 年底首都机场海关搬家流程混乱，2011 年初担保验放通关优惠政策取消，导致清关环节发生严重延迟，货物无法如期交付。为争取到提高清关速度的最大可能，公司管理层给予高度重视，亲自约见首都机场海关关长洽谈，并协助申请海关 AA 升级。公司在经历了 SLC RCO 的内部审计、相应流程的优化、北京海关的现场稽查之后，终于获得了国家海关总署的最终批复通过。

海关 AA 资质可谓来之不易，SFAE 在享有海关赋予更大便利的同时，也要履行相应义务，更加严格的遵守海关商检规章制度，做到规范申报。否则，海关对 AA 类企业的惩罚力度将更加严格，问题严重还会有降级的风险。

下一步 SFAE 会尽快恢复担保验放手续，实现货物的先放行后申报，最大程度满足供货需求。

[回到首页](#)

SFAE 与南口机械公司签署“南口风电齿轮箱试验台项目”合同

近日，SFAE 赢得了中国北车南口轨道交通机械有限责任公司（以下简称“南机公司”）南口风电齿轮箱试验台项目，并于 2012 年 4 月 27 日与南机公司签订了合同。这是 SFAE 与南机公司的首次合作，项目总价值约合人民币数千万，双方高层领导高度重视，SFAE 表示将高质、高效地完成南口项目，全力将其打造成标杆工程。

当天，SFAE 副总经理童伟先生、北方区区域经理隋煜先生、工程部吕春野先生、工程部马焉先生、系统一部别永辉先生和北方区邢春林先生等人出席了签约仪式。受邀参加仪式的还有南机公司副总经理曹京钢先生、采购部王连强先生和项目经理武效智先生。南口风电齿轮箱试验台项目是一项交钥匙工程，考验着 SFAE 的现场应变和处理能力，也体现了 SFAE 对自身实力的信心。其内容涵盖电气、机械、传动、数采系统以及软件设计、机械、电气、测试系统设备及软件供货、安装系统调试及培训、工程交付和服务。

为了推进公司的快速发展和壮大，并向国内外客户提供高质量产品，南机公司决定采用西门子试验系统，作为其坐落于北京昌平南口镇齿轮箱组装工厂的一部分。西门子试验台不仅驱动系统拥有良好的动态控制特性，且其具备精确的转速及扭矩控制，和完备的检测与保护功能，能够满足南机公司试验台 3MW 及以下风电齿轮箱型式试验和出厂试验的要求。

西门子试验系统的形式采用结构简单的全功率拖动试验系统，通过由变频器、大功率拖动电机、联轴器组成的全功率拖动单元对被试齿轮箱单元进行拖动，当达到一定转速时，还可进行相关的传动检查。试验系统通过变频器对全功率拖动单元输出速度、转矩进行控制，实现在模拟不同工况下，根据相关测试内容对齿轮箱进行测试。齿轮箱数据采集及监视系统，可对试验系统的工作情况进行控制与监视，也可对被测齿轮箱的工况进行检测与记录，作为试验系统的测试结果输出。

南机公司表示关注项目的质量和周期，双方都非常期待这个项目的成功，并希望借此契机开启日后更广泛的交流与合作。签约仪式结束后，童总带领客户参观了 SFAE 的电柜车间和服务部，并进行了生动的讲解，现场气氛十分热烈。

[回到首页](#)

SFAE 设备改造赢得客户信任，带来后续新订单

常州法力诺汽车零部件有限公司是一家法国独资企业，生产发动机用螺纹管，大部分产品均出口至海外。厂内核心设备螺纹机随着时间推移，故障率增高；而且因为属于专机，制造商将部分工艺参数锁死，使产能无法提高，形成生产瓶颈，也使得微小的机械调整导致设备无法启动。客户电气技术力量有限，急需设备改造并进行系统培训

在缺少资料的情况下，SFAE 工程部上海 MT 工程师们仔细研究推测客户生产工艺，为客户将一台 840Di+611U 螺纹机系统由单轴改造为双轴驱动，并新制一台 840Dsl 系统。新设备重写 PLC、NC 程序，重新设计人机界面，根据客户要求开放所有可调参数，并新增客户急需的功能。改造及新制的设备在客户不断提前交机时间的要求下，全部按时调试完毕。试生产后完全符合客户要求，且单段螺纹管的加工节拍提高到 6 秒内，大大提高生产效率，缓解了法力诺因定单猛增而形成产能不足的压力。

SFAE 前期改造及新制设备赢得了客户的信任，因此为华东 MT 业务带来了后续订单。第三四台螺纹机已在现场调试及机械制造阶段，多台设备在洽谈中。与西门子良好的合作，也使法力诺总公司规划在中国加大投资，扩建新的厂房及设备。

[回到首页](#)

SFAE 马钢（合肥）公司 1#连退线驱动柜供货项目顺利签约千万大单

近日，西门子工厂自动化工程有限公司赢得了马钢（合肥）公司 1#连退线驱动柜供货项目，并于 3 月底和马钢控制技术有限公司签订了合同，总金额达到人民币数千万元。

早在 2009 年，马钢（合肥）公司冷轧项目正式立项实施，其中两条连退线的电气部分由马钢控制技术有限公司总包。整个项目背景复杂，从项目初期开始，SFAE 销售人员就和 SLC 销售同事紧密配合，经过长时间的沟通交流，我们展示了 SFAE 的能力，赢得了客户的认可，不仅有助于整个电气解决方案最终确定为西门子品牌，而且顺利签订 1#连退线驱动柜供货合同，同时，后续的备件合同和服务合同正在洽谈中。

该项目得到了 SFAE 区域、系统部和工程部的大力支持，通过这次合作，让客户更加了解了 SFAE 的实力，期待项目取得成功，并能为 SFAE 在同类型的项目中积累经验、争取到更多的客户和订单。

[返回首页](#)

哈尔滨学院学生参观 SFAE 控制电柜生产车间

2012 年 5 月 17 日和 5 月 18 日上午，SFAE CEPD 车间迎来了哈尔滨学院电子信息工程专业 09 级同学们的参观。作为在校大三的学生，他们面临着明年就业找工作的压力。此次参观，同学们带着诸多问题而来，希望在加深了解西门子的基础上能够获得有助于帮助他们今后职业生涯规划的信息。

此次参观由 CEPD 的巩建峰先生和赵佳佳女士全程陪同。介绍会伊始，巩建峰和同学们交流了大家对于西门子的了解。同学们根据自己在日常生活中所接触到的西门子产品，纷纷发表了自己的看法。紧接着赵佳佳女士跟同学们分享了西门子的历史，西门子在中国的发展史和 SFAE 的发展。同学们对西门子悠久的发展史表示惊叹，对西门子的企业文化表示了高度的赞同。

在随后的问答环节，同学们纷纷提出了自己的问题，有对西门子业务领域的提问，有对技术的提问，也有对西门子相关人才招聘信息等的提问。巩建峰先生以自己在西门子的职业发展为例，针对同学们的问题进行了详细的解答。

紧接着在赵佳佳和孙佳的带领下，同学们走出了教室，来到了 CEPD 的电柜生产车间，深入到生产之中。整个参观过程同学们都抱着高度的热情，认真倾听两位同事的介绍，并提出诸多问题，两位引导员耐心地跟同学们交流，并对他们的问题进行了——解答。

最后巩建峰先生向同学们表达了良好的祝愿，祝福他们能够学有所成，将自己所学的知识成功运用到职场之中。同学们也报以热烈的掌声，感谢 SFAE 此次精心的安排。

[回到首页](#)

SFAE 第一期客户 EDM 电子直邮——探索网络推广新渠道

EDM (Electronic Direct Mail) 电子直邮作为现今重要的市场推广手段之一，已经被广泛的应用到各行各业。SFAE 的业务领域虽属传统工业，但是随着企业管理层及业务、技术等重要岗位任职人员的年轻化，网络的影响力在此领域也在逐步扩大。业内各大公司也都看准了这个与客户实现网络互动的渠道，就新产品、新技术等话题实施网络化推广。

SFAE 一直以来在不断探索利用有限的资源，尝试在各种平台/渠道推广业务的有效方式。此次客户电子期刊的发布，便是举措之一。本期 EDM 收录了石油钻机、OEM、印刷机械、起重机械、航空航天等领域的重点客户访谈，体现出 SFAE 在众多行业中的实力以及为客户提供定制化增值服务的发展方向。

亮点介绍：

1、“订阅”、“退订”的功能。考虑到用户感受，电子期刊并非强制接收，我们力求以丰富的内容以及有效的发送范围，赢得读者。此外，遇到退订情况，可通过简短的问题，了解到用户方的疑问和意见。

2、添加了客户调查功能，我们可以通过该平台的简短的问题，获取客户的反馈、意见，是行之有效的与客户互动的方式。

3、EDM 的推广方式，除了以邮件方式发送至客户邮箱，我们还将该期刊以页面的形式放在公司的官方网站上，以便其他浏览者阅读。同时，我们还将将在西门子内外部进行推广，增进与总部之间的信息交流。行业网站，也是不可缺少的宣传阵地，我们将以新闻内链，板块文字链接等方式进行推广。

作为第一期电子杂志，我们希望得到来自各个方面的反馈意见，以提高未来 SFAE 客户电子期刊的质量及效果。欢迎您将意见反馈发送至：sfae.cn@siemens.com

[回到首页](#)

SFAE 成功参展第六届国际太阳能产业及光伏工程展览会

第六届国际太阳能产业及光伏工程展览会于 2012 年 5 月在上海隆重举行。尽管与去年相比，光伏展的人气略有下降，但是参展商们的热情依旧高涨，这也印证了光伏行业目前的状态：市场低迷，长期向好。自从去年下半年以来，光伏电池及相关产品的国际价格出现了大幅下滑，对于 95% 的光伏产品依靠出口的中国市场而言是一个沉重的打击，而美国针对中国光伏产品的双反调查使得光伏市场的形式更加严峻。今年以来，尽管光伏产品的需求量有所回升但是价格依旧低迷，据专家预计这种情况可能会延续到明天的上半年。

尽管如此，各大光伏行业的龙头企业依旧没有停止扩张的步伐，如英利集团正在天津新建一个光伏生产基地，预计年产能可以达到 1GW。而正如某位客户感慨的那样：越是这种困难的情况下越能体现出一个企业的实力——只有技术领先、产品质量口碑好、服务好的企业才能在这种困境中生存下来。

在这种背景下，SFAE 更需要发挥我们在技术、产品、服务方面已有的优势，积极迎接挑战，不断提高企业的核心竞争力，才能利用这个机会扩大市场，变危机为机遇，做好技术和客户资源储备，静待市场形势的好转。

SFAE 作为参展商，非常重视此次展会，并准备了 300 份产品服务样本在展会上发放，充分展现了 SFAE 优越的产品性能及卓越的技术优势。太阳能行业市场推广专员朱兵同 SLC 负责太阳能行业的同事一起在展台为客户提供讲解并探讨行业发展的形势。很多客户对 SFAE 的展台表现出浓厚的兴趣，互相交流了行业发展的新技术、新信息，借此机会 SFAE 也展现了在光伏行业的实力。SFAE 地区销售穆永强等各区域相关同事也来到展会与客户展开沟通和交流，挖掘到行业发展中的一些机会，并直接了解了竞争对手在光伏行业的发展现状。

通过此次展会，SFAE 作为解决方案提供者，充分展现了其在光伏产业的实力，并将吸引更多的业务机会。国内各大光伏企业也表达了对光伏产业复苏的信心。在光伏行业持续回暖、稳健发展的形势下，通过 SFAE 以及合作伙伴的共同努力，SFAE 在光伏行业一定可以取得更为深入的发展，为用户提供高效、优质的服务，创造更大的价值！

[回到首页](#)

SFAE 在上海通用东岳三期信息系统项目实施中荣获“突出贡献奖”

SFAE 上海通用东岳三期 PMC&AVI 项目组的工程师们经过三个月的设计、五个月的实施，目前项目已经进入到上线运行阶段。在整个项目的实施过程中，每一位现场工程师充分表现出专业的职业素质、提供优质的服务、发扬吃苦耐劳的精神，得到了用户的肯定，并在东岳三期信息系统项目中荣获“突出贡献奖”。

为了更好地满足客户及市场需求，上海通用东岳汽车有限公司计划在原厂区北部进行产能扩建（即东岳三期），包括新建车身车间、油漆车间、总装车间、车体分配中心各一个，以及物流、质保、公用动力等相关配套设施及 IT 系统。DYIII 计划 2012 年下半年建成投产，将形成两班 24 万辆、三班 33.5 万辆（60JPH）的年生产能力。

为了进一步支持上海通用东岳汽车有限公司的精益生产，以 SGM DYIT 为主导的 DYIII PMC&AVI 项目组按照上海通用东岳汽车有限公司的要求，为新建的 DYIII 项目设计、制造、安装、开发符合 SGM 规范的生产监控系统（PMC）和车体识别跟踪系统（AVI）。

东岳三期 PMC&AVI 项目包含两个部分：全车间生产监控系统（PMC）和油漆车间车辆跟踪与识别系统（AVI）。PMC 系统涵盖车身车间、油漆车间、车体分配中心和总装车间，是 SFAE 第一次实施大规模的集中监控与管理系统，包含 76 套 AB PLC 和 55 套西门子 PLC。AVI 系统涵盖车身车间、油漆车间和车体分配中心，实现车体从车身车间到油漆车间的全线追踪，由于东岳三期油漆车间是双线并行生产，因此此次 AVI 项目也是第一次在双线系统中使用。经过本次项目，对于工程师本身来说是一次极好的锻炼机会。

在项目实施的五个月的过程中，现场调试工程师充分深入到客户中了解客户对于系统的期望与需求，在程序的编制与接口的测试过程中积极要求客户参与，这样在实施过程中能及时明确客户的需求。在最后几个月的时间里，SFAE 的工程师们充分发挥了吃苦耐劳的精神，基本上没有休息，有时工作到晚上十一、二点。由于项目涉及的范围广，所有项目组人员都有明确的分工，同时 SFAE 项目组的同事们充分发挥了团结合作的精神，在完成自己任务的同时，积极参与到别人的工作中，这样不仅熟悉自己的工作，还能了解其他同事的工作，做到在工作中大家能够互相支持，有利于后期系统的维护。

目前，项目已经进入到上线运行阶段，项目中的所有功能点都需要很长的时间来修改完善测试，我们还将迎接许多挑战。SFAE 的工程师们是能力突出，吃苦耐劳，勇于向前，追求卓越的团队，相信他们会迎接挑战，再创佳绩！

[回到首页](#)

艾玛拉皮带压花机进入生产阶段

艾玛拉皮带压花机是艾玛拉皮带（苏州）有限公司一台老压花机的改造项目。用西门子的 SIMOTION 运动控制系统和 SINAMICS 驱动器来替代原机器的安川变频器系统，用西门子 3RF 系列固态继电器用脉宽调制的方式来替代原来的调压模块。机器从设计到实现试生产共经过 3 个半月的时间，效果得到了客户的认可，并且马上会谈接下来两条生产线的改造。

由于客户给的时间很紧，电柜还有少数部件未到就直接发往现场，从工程师进现场调试到客户给的最后的时限只有 25 天。为了赶进度，现场每天工作 12 小时左右，特别是通电调试以后，经常调试到现场下班停电后才离开现场，工程师从进现场开始到项目开始试生产，没有休过一个周末。经过 23 天的努力，在客户的时间限制日期前两天，机器试压了第一种产品，效果得到了客户的认可。接下来的几天，每天都会试生产不同的产品，都没有出现过问题。经过近一个月的努力，新生产线已经可以正常生产，同事们感到非常欣慰。

接下来还会有一些整改和归档的工作，同时会着手准备接下来两条生产线的配置和设计工作。

通过这个项目，SFAE 积累了在皮带加工行业设备改造的项目经验，对 SFAE 以后参与这个行业的项目会有所帮助。

[回到首页](#)

SFAE 服务部收到来自海洋石油工程股份有限公司的感谢信

2012年7月9日，深水铺管起重船“海洋石油201”完成了40吨管子吊行车起升同步改造的工作。我们的客户海洋石油工程股份有限公司向SFAE发来一封感谢信，其中对三名来自SFAE广州办事处的优秀服务工程师主动提供服务、帮助客户解决问题、顺利为客户解决技术难题并达到客户要求的工作态度和职业素质表示高度赞扬和肯定

当我们的客户碰到技术问题等麻烦，那么客户的问题就是我们的问题——想客户之所想。

当我们的客户对我们表达需求后，服务工程师的本地化特色让我们能确保在第一时间立刻对客户的需求做出迅速响应——急客户之所急。

秉承SFAE的服务宗旨——“想客户之所想，急客户之所急，专业服务，时时处处”，我们的工程师用实际行动做出了很好的诠释，即始终以客户为中心，不断完善本地化服务，与客户实现零距离沟通，把客户的事当成自己的事，积极地为客户提供技术方案，以服务客户为‘乐’，以饱满的精神状态满足客户需求、赢得客户满意。

SFAE不仅可以为客户提供一次优质的服务，更承诺为客户提供长期的、甚至终身的高品质、高效率服务。

[返回首页](#)

与时间赛跑，为客户降低损失——SFAE 圆满完成造纸行业客户紧急服务任务

专业的 SFAE（西门子工厂自动化工程有限公司）人对于客户的需要，无论何时何地都力求做到想客户所想，急客户之急，团结协作，用自己实实在在的行动时刻践行 SFAE “专业服务 时时处处”的理念。

端午节，18 小时紧急备件交付

2012 年 6 月 22 日正值端午节假期第一天，下午 16:30 客户紧急致电，由于该厂包装纸机发生故障，导致整条生产线已经停机，急需 SIMOTION C 的配件以解决问题。在得知此需求后，SFAE 华南区服务技术销售同事即刻开始查件、报价、联系客户付款并安排北京库房当晚发货。专业的 SFAE 人即使是在假期，也一样把客户的需求放在最重要的位置。该套包纸机市场价值 5000 万人民币，每天可包装近 200 吨价值数千元/吨的打印纸，早一分钟将备件交至客户手中，便意味着客户的损失减少一分。SFAE 迅速将备件由北京发往广州，并于次日中午十二点顺利交付客户手中。至此，终于松了一口气，客户的备件有了！

正值端午假期，以客户导向为核心的 SFAE 人，不论是前端销售，服务工程师，库房管理，都是 7*24 在线服务。SFAE 优质高效的团队合作，可以在最短的时间内迅速集结，用快速的响应服务客户。

72 小时多方通力协作突破难关，客户顺利恢复生产

2012 年 6 月 25 日，客户自行更换备件之后，故障仍未排除，生产线仍在停滞状态。得知此情况后，公司的销售及技术人员即刻赶往客户处，会同驱动服务团队主管在第一时间开始排查故障。该套设备 8 年前进口自意大利，其相应的 SIMOTION 产品已停产多年，SIMOTION C 已经达到了产品生命周期的尾端，相应的配件和技术力量都比较缺乏，因而给故障排除造成了困难。经过排查，初步判断为 MCC 卡需要更换，而 MCC 卡在国内的库存非常少，客户十分焦急，甚至表示即使是自费飞到德国去采购备件，也要以最快的速度解决问题。

次日上午 9:00，在 SFAE 华南区各级领导的协调下，短时间内举行了一个集结北京 SIMOTION 技术专家、现场服务工程师、工程部、服务部的在线会议，大家通过现场故障描述、现场图片和视频等进行诊断，最终确认了故障原因及解决办法。虽然 SFAE 拥有西门子中国最全的现货库存，但是由于 SIMOTION C 属于早期的产品，经过多方查询，SFAE 服务部内部借调一张 MCC 卡，并于当晚出发，抵达新会已是次日凌晨 2:00。

27 日一早，相关人员再次抵达现场，根据专家在线会议的讨论方案，紧张有序的解决现场故障。下午 15:30，系统测试运行；16:30，系统全线运行并成功，客户终于恢复生产！历时三天，在 SFAE 服务部和系统部以及工业集团同事的多方协作下，这个紧急并棘手的服务终于得以圆满完成。当设备开机运行的刹那，客户的设备经理及现场工作人员都开心的笑了，这些灿烂的笑容便是对我们 SFAE 服务的最大肯定。客户连连称赞 SFAE 的快速响应和优质服务，并表示期待今后更多的合作。

这是 SFAE 为该客户的第一次服务，通过这三天的努力，SFAE 赢得了客户的充分信任。该客户有很多采用西门子系统的设备，其中很多也已经过了质保期。这次的优质服务为 SFAE 今后向客户提供西门子产品生命周期为重点的系统定制化服务打下了良好的基础。

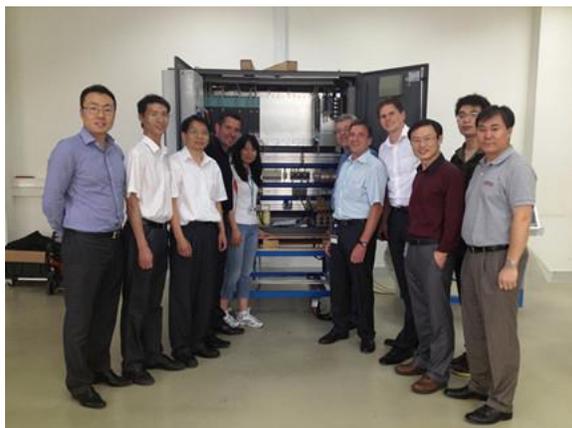
[回到首页](#)

大工厂点燃小梦想——SFAE 电柜生产车间参与西门子员工志愿者协会首场活动

2012年7月27日上午，SFAE CEPD 电柜生产车间迎来了一群特殊的小客人——北京顺义区李桥镇南半壁店村清红蓝民办打工子弟学校初中部的二十余位孩子们。这次参观交流同时也是“我的未来不是梦”西门子员工志愿者协会（SEVA）的首场活动。



孩子们在讲解员姐姐孙佳的带领下首先参观了车间前台电柜展厅及电柜生产车间。孩子们排着整齐的队伍，仔细认真地倾听着讲解；大家对车间里的一切都十分好奇，兴致勃勃地东瞧瞧、西看看。讲解员姐姐用简单易懂的语言，耐心细致地给同学们讲解了车间的生产流程以及工人的工作内容。



参观生产车间后，车间员工代表与孩子们在会议室进行了分享交流会。同龄人“小师傅”刘英楠和孩子们分享了自己的励志故事和职业规划的经验和想法；“小师傅”告诉孩子们要了解

自身优势，坚持自己的梦想，从而更好地规划未来。接着，过来人“老师傅”韩泓用幽默生动的语言，与孩子们分享了自己的初中学习生活，以及工作经历使其对学习的感悟和反思。他以亲身经历让孩子们了解学习的重要性，认识到初中学习是影响未来发展的关键性阶段，同时告诉孩子们只要努力学习都会有美好的未来。孩子们时而仰起稚气的脸，时而低头沉思，听得津津有味。



最后是孩子们自由提问的环节。开始孩子们还比较羞涩，都不好意思发言。但是在志愿者大姐姐耐心的动员下，孩子们踊跃提问并纷纷表述了对这次参观的感想。“从没见过这么大的工厂！”；“工厂好干净啊！”；“工作人员每天盯着让人头晕眼花的线路不会出错吗？”……各种真诚稚嫩的声音此起彼伏，夹杂着孩子们天真烂漫的笑声，会议室里充满了温馨的气氛。



SFAE 的“大朋友”们希望通过这次小小的参观交流活动，为这些平日里相对缺乏关爱的孩子们提供一点点接触社会的机会，尽所能用这次机会给他们未来的人生及职业发展提供一些指引。活动虽小，但我们每个人的每一点小的付出，都是在为社会积累爱的力量。

民工子弟是社会的弱势群体，关爱农民工子女，促进他们健康成长是如西门子一样的企业以及全社会的共同责任。于今年正式成立的西门子员工志愿者协会，则是西门子践行企业社会责任，期望为社会公益作出更大的贡献的具体表现。SFAE 也希望可以和西门子员工志愿者协会一起，身体力行，将志愿精神在西门子不断传递和壮大，为社会公益作出力所能及的贡献。

[回到首页](#)

SFAE 服务部收到来自山东法因数控机械股份有限公司的感谢信

西门子自动化工程有限公司：

我公司一台德国科堡龙门铣床西门子系统出现故障，虽经多位维修技师修理但没有解决问题。后经过贵公司维修专家的现场指导和帮助下，问题得到圆满解决。

贵公司的维修工程师不仅解决了设备故障，更是凭着其精湛的技术、娴熟的技能、认真的态度、不辞辛劳细致的工作、分析问题的专业态度及不畏酷暑的精神赢得了维修时间，更赢得了在场人员的尊重。

我们非常感谢西门子公司对我公司工作的支持，为我们提供这么优秀的服务，更特别感谢贵公司维修专家兢兢业业的工作态度、精湛的技术知识及服务一流的服务意识。希望今后有更多的西门子专家来我公司进行技术交流和服務。

山东法因数控机械股份有限公司

二〇一二年七月二日

[回到首页](#)

SFAE 一汽大众 20 线压机改造项目成功实施并验收

2012 年 8 月 2 日，一汽大众 20 线压机改造项目通过验收。此项目是以交流驱动和电机取代原有老旧的直流驱动和电机，保证冲压生产线的生产顺利进行。这已经是 SFAE 连续第四年在一汽大众实施压机改造项目，累计完成了七台压机的改造。

与以往利用春节假期进行现场施工的时间安排不同，此次改造项目的施工，安排在生产的时间间隙进行，即生产线赶出 3 天的产量，然后停产 3 天，进行项目的现场施工。这与春节七天的施工时间相比，时间压力增大很多，没有缓冲时间。

为了按客户要求完成项目施工，项目团队进行了全面的沟通和周密的安排。由对压机改造富有经验的工程师和施工人员组成现场实施团队，制定详细的现场施工计划表，每天工作 12 个小时，在客户规定的时间内，完成了现场施工。由于时间紧迫，没有试生产的时间，改造完成后立刻正常满负荷生产，2 台压机均正常运转，没有出现任何问题。

此次项目实施的成功，充分显示了 SFAE 压机改造团队在短时间高强度条件下的项目实施能力和汽车冲压相关项目的丰富经验。有了这支强大的团队，相信在汽车冲压业务领域，SFAE 将会有新的提高。

[回到首页](#)

西门子首家运动控制数控技术应用中心在 SFAE 落成

7月24日，西门子首家运动控制数控技术应用中心西门子数控技术（北京）应用中心（TAC）在西门子工厂自动化工程有限公司（SFAE）M8 厂房 1 层正式落成开业。该中心将西门子工业业务领域总部的技术应用中心所使用的整套设计与教育理念引入中国，并向中国的原始设备制造商和终端用户提供机床应用工程技术的示范培训和课程。

来自西门子（中国）有限公司工业业务领域驱动技术集团的各级相关领导参加了开幕仪式。该中心的成立，是西门子驱动技术在华发展的重要里程碑，为今后更好地服务于标准和经济型数控机床客户注入了新的活力。西门子工厂自动化工程有限公司总经理秦政先生等及行业内多家媒体也应邀参加了此次开幕仪式。

西门子数控技术（北京）应用中心占地 200 平方米，建有机床厅和培训教室，拥有 2 台数控车床和 2 台数控铣床，分别配置了 SINUMERIK 808D 和 SINUMERIK 828D BASIC 数控系统。该中心的建立，主要用于培训机床制造厂家、机床经销商以及设有相关行业课程学校的培训师，也将举办例如金属切削等技术主题的客户日活动。

相信此次开业，不仅是西门子在中国数控业务上新的里程碑，也将能为 SFAE 的业务带来新的挑战，同时提升 SFAE 的行业品牌。

[回到首页](#)

SFAE 荣登 2012 节能服务公司百强榜榜单

8月14日，中国工业节能与清洁生产协会在北京发布了2012节能服务公司百强榜榜单及研究报告，这是全国首次以上一年度企业实施节能服务项目实现的“节能量”作为唯一审核标准进行的排名，SFAE以年度节能量5多万吨占据排行榜第12。

这是继年初，SFAE在由中国采购与招标网、中国名企排行网共同举办的2011年中国最具竞争力节能服务公司评价工作中，荣登“2011中国最具竞争力节能服务公司百强”、“2011电机拖动项目最具竞争力节能服务公司10强”、“2011工业整体系统方案最具竞争力节能服务公司10强”以及“2011中国十大合同能源管理示范企业”四项榜单之后，SFAE节能领域的又一好消息。

[回到首页](#)

您的满意，我们的追求——西门子工厂自动化工程有限公司上海分公司服务部收到两份来自客户的感谢信

西门子工厂自动化工程有限公司的售后服务始终积极完善以客户所想，应客户所急为核心的服务模式，具备优秀专业团队的技术经验和本土化操作经验的管理，通过对服务“想客户之所想 急客户之所急”、“专业服务 时时处处”的管理理念，响应服务中国自动化领域用户，提供优质的服务与解决方案。

近日，西门子工厂自动化工程有限公司上海分公司服务部收到来自安徽巨一自动化装备有限公司的表扬信。在机器调试过程中，因机器出现故障，两块板件烧损，中断了调试。SFAE上海分公司得知情况后，及时安排服务部的工程师赶到现场。在 37 度高温的车间里工作，我们的工程师没有怨言，工作认真负责，问题从发生到解决不过数小时，为客户节约了大量的时间。信中说：“前来帮助排除故障的工程师专业、细心、有耐性、有责任感，这是一位不可多得的员工。令本公司知道售后服务的重要性，更可以放心采购西门子自动化领域的产品和优良的技术服务。”

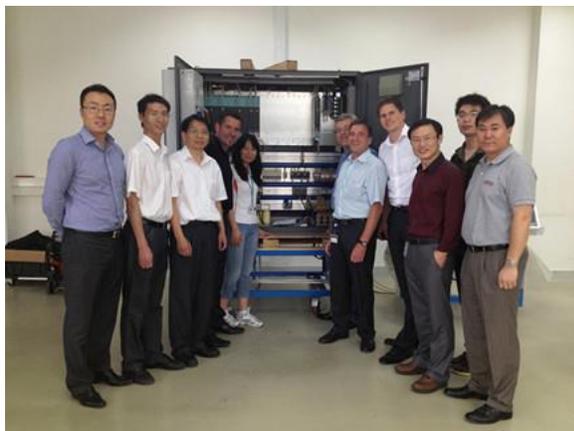
本着以客户满意，我们的追求的理念，西门子工厂自动化工程有限公司上海分公司上海服务部的服务工程师重视为现场提供最优质的服务，不断得到客户的积极肯定。客户的 100%满意是我们服务部所有工程师的追求。除此次的感谢信，不久前中海石油深圳分公司钻完井部也特别发来感谢邮件，表扬上海分公司服务部工程师优秀的服务品质、精湛的技术技能，并通过表扬信表达对西门子工厂自动化售后服务团队的肯定、高度赞扬与美好祝愿，以及对西门子品牌继续支持的意愿。

西门子工厂自动化工程有限公司上海服务部重视客户感受，积极完善以客户满意为核心的服务模式，通过对遍布全国的办事处卓越的管理，为中国客户提供“专业”、“及时”、及“具有竞争力”的服务，以期取得最佳的客户满意度，并提升自身品牌价值。

[回到首页](#)

SFAE 一举成为巨浪公司在中国的电柜供应商

为了扩大产品在中国的市场占有率，同时更好的服务中国客户，欧洲最大的立式加工中心制造商巨浪（Chiron）公司今年初在太仓成立了巨浪凯龙机床有限公司。同时，巨浪德国总部也开始在全球范围内为巨浪凯龙(太仓)机床有限公司寻找控制电柜供应商。经过西门子德国总部西南区同事的不断努力，SLC、SFAE 和 WKC 相关同事的大力配合，SFAE 于 2012 年 4 月份获得了为巨浪凯龙机床有限公司制作样柜的机会。



作为一个潜在 OEM 的业务，制作样柜对 SFAE 来说既是机遇也是挑战。机遇在于一旦样柜制作成功，SFAE 控制电柜市场将进一步拓展，在当前国际经济形势低靡的环境下，此项业务显得更为重要。挑战主要有三方面：一是，时间紧。从技术澄清到项目交货仅有三个月，大大低于我们常规四个月的标准货期。二是，标准高。巨浪公司对电柜有着非常系统的技术要求，涉及到电柜技术层面的每个细节，质量要求非常高。柜体结构拆分和电柜条板式布线系统是电柜制作上的两大技术难题。第三，客户希望最大程度的降低成本。

为有效解决上述问题，项目组团结协作、潜心研究，进行了大量的样柜本地化。本地化使我们在满足项目质量要求的基础上，降低了项目成本，缩短了交货周期。在样柜技术澄清前期，内外兼顾，与德国西门子及客户开展分阶段的技术沟通。在柜体机械结构形式、电气元器件选型、制作加工工艺以及相应标识等层面，制定出本地化解决方案。由于国内外制造标准不同，本地化生产中也遇到了一些元件替换的技术难题，但是我们通过深入优化，技术攻关，战胜一道道难题，不断进行技术澄清和方案改进。

本着质量为本、效率优先的原则，我们在短短三个月时间内，按期完成了巨浪公司样柜制作，顺利通过客户产检。更值得一提的是，样柜制作的优质高效获得客户的高度评价，巨浪全球采购总监 Volker Goeddertz 称赞到 “Siemens China did a good job”

由此，SFAE 一举获得巨浪在中国的电柜供应商资格。从样柜通过客户产检截至今天的短短三周，SFAE 已收到巨浪公司正式的电柜批量生产订单两份。根据 forecast，2013 年的订单将上千万人民币，而且以后会逐年递增。

[回到首页](#)

SFAE 生产执行系统 (MES)助力西门子卓越制造 ——记 MES-CEPD 项目的交流展示与推广活动

2012年9月，在SFAE举行了MES-CEPD项目的交流展示与推广活动。西门子工业业务领域各个运营公司的信息技术部门负责人应邀参加了此次会议。



SFAE 总经理秦政先生首先做出了热情洋溢的开幕致辞，介绍了MES-CEPD的成功应用及核心收益，并从高端视野设想了MES系统在未来西门子全透明供应链中的强大作用潜力。

随后，SFAE 电柜生产部门的负责人为大家介绍了SFAE MES业务概况、MES-CEPD项目的背景和用户收益、MES-CEPD系统的功能以及MES-CEPD的选型过程，并从系统用户的角度介绍了系统的使用和操作流程的实际应用情况。活动中，大家针对如何通过MES系统解决各自工厂遇到的问题，以及如何将MES-CEPD的成功经验复制到各自工厂等方面，提出了非常有挑战性的问题。SFAE的同仁对每一个问题都给出了满意的答案，展现出SFAE在生产管理、MES系统实施、团队作战等方面的强大实力。

在参观过程中，参会者对现场的电子看板、装配组、分料组等设置MES终端的区域长时间驻足，深入了解MES在CEPD的具体实现细节、系统的操作方法，以及使用者如何通过MES系统辅助他们的日常工作等。通过深入了解，与会者们对MES-CEPD的成功实施给予了很高的评价，并表示在不久的将来能够促成紧密合作，希望我们为其工厂建设同样强大的MES系统，实现互利共赢。

[回到首页](#)

还旧貌以新颜，兑专业品质承诺—记 SFAE 从专业维修到服务优化的新里程 [一]：主动求变，始于维修

成立于上世纪 90 年代初期的西门子工厂自动化工程有限公司(SFAE)在摸索和创新中走过了近二十年的发展道路，经历了我国自动化市场从成熟期向后成熟期的演变，迎来了从产品需求到以服务为主导的转型。作为产品供应商的领先者，在服务导向的今天和未来，SFAE 更是在西门子布局自动化服务版图中扮演着重要角色。



SFAE 成立于 1993 年，是西门子在中国自动化领域投资的第一家运营公司，业务范围包括自动化与驱动产品服务、西门子低压柜制造及自动化工程解决方案。从业务结构可以看出其市场划分较为清晰，让人一目了然，同时又存在着必然联系。“自动化工程解决方案供应商实质上是服务业务的延伸。”服务部总监朱笑冰对 SFAE 服务现状进行了整体介绍：“传统的服务包括室内维修、现场服务及备件服务。随着工业企业的转型升级及新兴产业的发展，自动化市场的需求已不再停留于自动化产品和系统，更体现为提供系统解决方案式的服务。”从根本上说，SFAE 在多年工业自动化经验基础上具有厚积薄发的优势，通过提供低压电柜、运动控制信息系统、生产执行系统、自动化与驱动产品服务、生产机械维修和保修服务，将西门子的全球行业经验、领先技术、产业优势与生产工艺优化紧密结合，从设计、制造、调试到服务，能够为客户提供完整的服务解决方案。

随着工业自动化市场竞争愈演愈烈，工业用户面临着降低运营成本、提升产能、加速产品市场投放速度等问题，自动化领域用户正在进行从“控制型需求”向“经营型需求”的转变，系统解决方案式服务带给用户的价值能够最大限度的降低工业设备故障，保障工业用户高效、安全可靠地完成自身目标，帮助用户提升竞争力。gongkong 预测，未来整体自动化市场增

长率将保持在 10%左右，包括传统服务、增值服务在内的服务市场增长率将保持在 15%以上，增值服务的增速将有望达到 20%。

外部市场发展如此，用户对于服务的需求也发生了很大的改变。朱总介绍：“以前用户对于服务的需求比较被动，只有当设备出现老化，甚至趋于淘汰的情况下，用户才会需要进行服务，进而对设备进行更换，服务起到的仅仅是售后保障作用。今天，制造业企业开始认识到，延长设备的使用寿命、降低使用成本、延长生产时间，就等于节省了购置新设备的财力和精力。这些服务就等于为客户提供了新的，更好用的产品。客户也愿意为服务买单。”自动化正在由产品销售逐步过渡到自动化服务时代。然而，一切成功的改变是基于外部和内部合力的基础上。市场改变在悄然发生，厂商也应需而动，或调整组织结构，或改变策略，从被动型产品服务向主动型服务的方向积极转变。

西门子在工业业务领域的架构调整中成立了客户服务集团，服务首次被提升至集团高度，旨在集中各项领先的专业技术和服务能力，定义优化服务策略，整合现有服务产品。SFAE 作为西门子在中国自动化领域的服务中心，提供自动化与驱动产品的全生命周期服务，积极响应市场需求变化，主动求变，让用户能够在最短的时间内体验到“全新服务”为实际生产带来的各种益处。

主动求变，始于维修

维修业务与中国存量市场紧密相联。所谓的存量市场，也就是服务市场，它的需求包括了备件、维修、维护检修外包、优化、改造、升级、培训、租赁等业务，在投资渐缓的后工业时代，它对自动化市场的作用愈显突出。gongkong 市场研究数据表明，2010 年自动化市场存量规模在 4287 亿元左右，到 2015 年将达 6180 亿元。

看得见的存量市场坚定了企业对服务的持续投入与改变。据 SFAE 服务部维修业务经理赵江介绍，室内维修业务今年人员投入增长了 30%，并增加了大量的设备投入，同时维修车间的面积也扩大到了 2000 平米。这为提升西门子维修业务的专业能力，测试能力及快速响应能力提供了坚强的后盾。

服务市场的崛起让企业之间的竞争将越来越激烈。整体来说，目前市场的服务提供商一部分是由自动化厂商的主要业务衍生而来，另外则是从用户端发展而来的第三方维修机构。SFAE

则属于前者，与市场的竞争者相比，SFAE 的维修业务具有绝对优势地位。其作为西门子德国总部在中国唯一授权的西门子伺服电机维修中心、Weiss 电主轴维修中心和西门子驱动产品维修中心，专业的人员配备、庞大的备件库、西门子强大的技术支持，以及从德国总部进口的专业维修和检测设备都成为有别于其他服务供应商的竞争优势。就此赵江经理做了一步阐述：“专业是 SFAE 最大的优势。首先是对技术人员的要求，在招聘时技术人员除满足相关的专业背景和具备相关的工作经验外，进入公司之后还必须参加一系列公司内部甚至德国总部的专业培训，并且定期进行资质审查，确保了维修技术人员的专业素质和技术水平。此外，SFAE 维修中心拥有 45000 余件，近 6500 多种常用备件的库存，强大的备件库为维修服务提供了有力地支持。专业的维修人员、设备和备件，则保障了维修服务的快速响应，最大程度的缩短了客户的停机时间。”

客户满意度是 SFAE 服务部维修中心评价自身服务质量最重要的指标。“专业服务，时时处处”不仅是一个口号，经过近年来的发展它已经成为西门子产品不可分割的一部分。服务部维修中心围绕如何提高客户满意度，设定了一系列关键绩效指标（KPI），分别对返厂维修周期、一次故障解决率、维修成功率等进行考核。值得庆贺的是，在专业和严格的服务管理体系下，维修中心的工作得到了客户的肯定，一封封言语真切的感谢信、一面面传递情谊的锦旗就是最好的证明。同时 SFAE 服务部维修中心在 2010 年、2011 年连续两年蝉联西门子德国总部室内维修最佳表现大奖，该奖涉及西门子全球几十个服务中心，能够从中脱颖而出意味着 SFAE 的维修中心在维修质量、客户满意度、维修成功率、维修速度等指标上均有出色表现。

围绕“为客户创造价值”这一理念，SFAE 服务部维修中心坚持以专业的服务创新模式，拓展服务业务，进而帮助用户降低设备生命周期成本，提高整体设备效率，围绕最大限度减少企业停机时间，提供了一系列专业化的维修服务。

预防性维护服务是维修中心为客户在用设备进行的健康体检。赵江经理认为：“以前我们为客户提供最多的是‘打补丁式’的维修服务，当设备出现问题的时候，只能是应急维修。预防性维护服务更具有计划性，能够为客户设备运行状况进行提前评估，给出改善性方案，从而帮助客户提前发现潜在隐患，规避损失，最大程度降低停机时间，提高设备使用效率。”对用户来讲，预防性维护服务不但可以帮助企业节省大量的人力、物力，而且还能保证系统的可

靠运行。用户还可以借助这种积极主动的服务模式，对设备工况了如指掌并且有计划的改善自身运行和管理模式。

为用户建立设备档案也是 SFAE 服务部维修中心主动响应客户的服务方式之一。据赵江经理介绍，该服务已经超过三年持续进行，主要是为服务过的客户建立用户档案。此举旨在了解用户西门子产品保有量和使用情况，及时的帮助客户制定维护保养和升级改造方案，提供一种更为“贴心”的服务。随着国内人力成本的逐步提高，市场竞争也更为激烈，用户出于对成本的考虑与重视，尤其是钢铁、造纸、纺织等行业用户逐渐倾向于维修服务。产品设备档案的建立为用户的后期维修服务未雨绸缪，奠定基础，并达到事半功倍的效果。

对于维修中心而言，现阶段能够快速响应客户，深刻挖掘客户的需求，并利用自身的行业知识为用户提供行之有效的服务，意味着为客户创造更多价值。服务部维修中心针对售后服务做了大胆的尝试。以前，用户在遇到问题之后通过拨打服务热线，由总部根据区域进行分配，再由区域办事处派人员进行维修。繁琐的流程不仅让用户对售后服务失去了耐心，而且还对用户的生产带来影响。在区域设立大客户服务经理后，作为区域大客户的“全科医生”，区域的大客户服务经理能够及时的响应客户需求，协调 SFAE 内部资源，简化服务流程，以帮助客户及时解决问题为首要任务。从服务的长远发展来看，区域大客户服务经理职位的设立无疑将是提升企业服务影响力的有效途径，但同时作为客户的“全科医生”需要做到“懂技术、懂现场、懂服务、懂销售”，这无疑也是一种挑战。

圣雄甘地曾经说过：“变革者要想获得成功，就要先成为变革的一部分。”维修业务属于服务的一部分，肩负着企业向服务型解决方案供应商角色的转变。SFAE 服务部维修中心自今年以来面向客户不仅进行了从被动的“响应式”服务向积极的“主动式”服务改变，而且还在价格策略上进行了调整。免入厂检测费、往返取送货服务等一系列以客户为导向的优惠政策，通过实实在在的价格策略调整也让用户感受到 SFAE 维修中心给力且真诚的服务态度，以一种“亲民”的服务让客户享受 VIP 的服务流程，优惠的价格和高质量的维修服务。

作为西门子在中国唯一授权的三大维修中心：驱动维修、Weiss 电主轴维修和伺服电机维修中心始终秉承“为客户创造价值”的服务理念向国内用户提供了各具特色的专业化维修服务。

还旧貌以新颜，兑专业品质承诺 - 记 SFAE 从专业维修到服务优化的新里程

系列报道之二：驱动维修：化整为零，精益求精

系列报道之三：Weiss 电主轴维修：赋予主轴新生

系列报道之四：伺服电机维修：新颜传递价值，速装彰显实力

[返回首页](#)

还旧貌以新颜，兑现专业品质承诺——记 SFAE 从专业维修到服务优化的新里程：驱动维修：化整为零，精益求精

驱动产品维修主要是对变频器的维修，包括：数控模块、驱动模块及板级维修。对于此类精密电气产品的维修是需要专业的理论知识、严谨的操作流程以及丰富实践经验。因此，作为西门子（德国）总部在中国“唯一授权”的维修中心，SFAE 服务部驱动维修中心的工程师均接受过德国西门子总部的现场培训、实习，拥有较强的理论和维修能力，其综合维修能力保障了变频器的维修质量。

基于全球的技术背景以及强大的产品资源，SFAE 能够为客户带来高效、可靠、便捷的维修服务。与此同时，优惠落地，让客户切实受惠也是驱动维修中心在服务内容及策略上的重要方向。在服务内容上除了对变频器、PCB 电路板进行维修之外，同时增加了设备故障调查，主要是根据设备损坏程度和故障情况，对设备进行故障原因分析，帮助用户降低设备的故障率。在服务策略上，对无法维修或不具有维修价值的变频器免收检测费，同时提供往返的上门取送服务，维修价格也是市场新机价格的 30%左右。正常情况下，维修周期 3 天，加急维修仅需要 1 天。

对于市场上变频器维修厂家是否专业及资深的评判，业内还有一些特殊的考察标准。SFAE 驱动维修业务主管李朝辉介绍说：“板级服务就是体现变频器维修能力的重要指标。”板级维修，通俗地说即对电路板的维修。然而学过电子工程的人都知道，传统的电路板维修主要通过使用万用表和示波器进行检测，更换元器件。但是对变频器来说，使用这些简单的检测工具无法保证维修的质量，并且在维修的准确度及时间上存在着不可控性。

SFAE 驱动室内维修中心在变频器板级维修中最大的亮点是能够做到“化整为零，精益求精”。化整为零具体是指用专业的检测设备将变频器电路板上所有元器件进行逐个检测，把问题精确到元器件级。李朝辉介绍说：“一般维修厂商基本上都是通过维修经验判断问题，很难发现真正的故障点，没有质量保障甚至导致故障重复发生；我们的检测主要通过一系列德国西门子工厂专业的检测设备（注：该类设备在国内无法采购），对变频器进行专业故障分析，找到全部的故障点，这样保证了整个维修过程的专业和质量。”

精益求精主要是所有西门子驱动产品，维修中心有德国西门子工厂授权的产品图纸，依据图纸和大量精细检测设备和工装保证能够准确无误的判断出“病因”，工程师根据“病因”做到“对症下药”，而源自德国的原厂备件确保了“药到病除”。目前，大多数维修服务厂商宣称“无图纸维修”，事实上无图纸维修主要是维修人员根据维修经验作出的主观判断，无法真正找出故障原因。因此维修后将为设备运转以及后续生产带来高度的不确定性和再次发生故障的隐患。

从 gongkong 发布的《2011 年自动化存量市场需求》反应，2010 年我国变频器存量市场达到 50.4 亿，约占自动化整体市场的 24%。随着节能减排、产业升级政策的推荐，变频器存量市场将呈现增长的趋势，因此变频器的维修市场也值得期待。

SFAE 伴随着西门子在中国的业务发展应运而生，通过近二十年的积累，自动化与驱动产品服务中心具备了高效的服务管理体系，专业的检测维修设备，强大的服务网络以及高素质的服务团队。目前，自动化服务市场的转型发展在我国处于起步阶段，SFAE 希望未来随着自动化市场的发展，通过深刻挖掘用户需求，进一步提升自己的能力，为我国的工业自动化用户提供全方位定制化的服务解决方案。

[回到首页](#)

SFAE 圆满完成大连造船厂水冷 S120 拆解维护项目

SFAE 驱动主动服务业务圆满完成大连造船厂水冷 S120 拆解维护的项目，合同金额在同类项目中具有竞争力。

这是驱动主动服务比较大的一个维护的项目，客户于 7 月 24 日申请服务，内容包括 2 条船共计 27 台水冷变频设备的拆解和安装。

此两条船的 S120 设备由挪威西门子生产，设备结构非常复杂。拆卸存在很大困难，现有工具不能满足拆卸要求，需要为此单独购置相应的拆卸及维修工具。

客户现场的工作环境也非常闷热潮湿，空间狭小，对维修及拆卸造成很大不便；其次，客户要求时间紧迫，停机时间会对客户造成的损失很大。

为此，SFAE 驱动主动服务业务专门派出 4 名现场服务工程师迅速到达客户现场，在狭小和潮热的工作环境中工程师们表现出高度的责任心及专业的维修品质，高质量地、快速地完成了维修任务，用时 23 天。

此次服务的圆满完成，减少了客户的损失，向客户展示出 SFAE 服务部专业的服务质量和技能，同时为 SFAE 的服务在水冷变频系统的维修业务积累了宝贵的经验。

[返回首页](#)

SFAE 全力支持紧急现场服务

2012 年 8 月某日下午 5 点左右，某钢铁有限责任公司申请紧急现场服务。由于装置毁坏，整个生产线停产，现场十万火急，SFAE 驱动工程师王勃随即赶往现场。在面临损坏极其严重，备件短缺，生产任务紧急的情况下，工程师与客户一起想办法，克服重重困难，最终仅用一周时间既恢复生产，赢得了客户的认可和称赞。

该现场装置已经使用十多年，事故产生了巨大冲击、高温和浓烟，导致大量备件需要更换，柜内几乎全部电缆烧毁，需要重新布线。而柜子是 99 年德国生产，部分备件已经停产，其余备件短时间内也很难备齐。现场拆装难度很大，三面电柜需要将所有元件全部拆除，以便清洁和检测。工程师与客户负责人紧急协商、制定方案、合理分工，现场工作随即有条不紊的展开。经过不到一周共同的努力，损坏装置最终于再次顺利投入运行，为客户争取了宝贵的时间。

现场工程师认真负责的态度，专业娴熟的技术和吃苦耐劳的作风不仅挽救了客户宝贵的生产时间，也赢得了客户的赞誉。SFAE 再一次以专业服务、时时处处的理念赢得了一个稳定的客户。

[回到首页](#)

SFAE 在大型中压驱动系统项目中取得里程碑式突破

一年前，在多年良好合作与相互信赖的基础上，SFAE 赢得了南高齿 16MW 测试台和重齿 13MW 测试台项目。两个项目中各采用了 1 套 SM150 变频器（西门子大型驱动产品中性能最高端产品）包含 10MW 有源整流器加 4*10MW 的电机模块，这是目前国内最大的通过直流母线回馈能量的 SM150 变频器系统之一，即使对德国总部来说也是为数不多的几个大型驱动系统之一。

金秋时节是收获的季节。从 9 月下旬开始，南高齿和重齿项目两个项目同时进入现场调试阶段，时间高度重合、必须两地作战，对公司的整体能力是个极大的挑战。在系统部、工程部、总工办的通力合作下，我们顺利在国庆假期结束前，分别独立完成了两个项目的调试，达到了第一阶段目标。

回顾这一年多的时光，所有参与者都齐心协力：有公司对大型驱动工程能力发展的整体规划；有西门子德国总部和我们保持积极开放的交流；有西门子中国大传动部门在项目的每个阶段的细致关心与指导；有销售经理每次关键会议都积极参加，当好双方的桥梁；有 10 多年工作经验的资深工程师主动申请当绿叶承担配套工作；有项目经理每到节点时间就到现场和客户反复确认、更新项目的进度，把双方配合工作量精确到天；有总工办资深专家在现场指导、培养年轻工程师；也有工程师中秋国庆节日连续加班保障项目的顺利进行。正是这些跨部门合作保障了项目的顺利进行，也正是 SFAE 的核心竞争力。现在我们可以自信的说，SFAE 站到了超大型驱动完整系统解决方案提供者的行列中，达到了行业领先的位置。

面向未来，我们还将继续我们的能力建设。我们将形成有行业特色的、SFAE 自己完全独立的大型驱动项目系统设计、调试能力，为公司的进一步发展作出贡献。

[回到首页](#)

SFAE 第二期 EDM 客户电子期刊 —— 还旧貌以新颜 兑专业品质承诺

- 你知道 SFAE 的服务部有个室内维修车间么？
- 你知道 SFAE 的室内维修业务都涵盖哪些产品么？
- 为什么 SFAE 的室内维修车间连续 2 年技压西门子全球几十个服务中心，荣获最佳表现大奖？

如果这些问题考住了你，那么 SFAE 第二期客户电子期刊就是你寻找答案的最佳选择。

主题锁定、挖掘亮点，助力 SFAE 维修业务响鼓重槌

“我们的客户有很多都不知道 SFAE 是西门子自动化与驱动产品的官方授权维修中心。”

“希望我们 SFAE 以及西门子的销售能够加深对于 SFAE 维修实力的了解，从而增加业务发展的机会。”

“根据西门子自动化产品近年销量的数据统计，我们的维修业务应该还有很大的提升空间。”

来自服务部门同事切实的需求便是市场宣传与业务推广的源动力，助力 SFAE 维修业务的宣传便成为了第二期 EDM 客户电子期刊的主题。

当然，主题之外内容更是重头戏，SFAE 维修服务的特点在哪里？客户更关心什么信息？我们的竞争优势如何体现？从哪些细节可以说明？都是摆在面前的道道问题，我们的同事习惯将自己专业、优异的工作视为再正常不过的事情，因此问到亮点、优势时无从谈起，这就增加了文字准备工作的难度。比如：谈到维修过程，只有拆解、清洗、检测、维修、测试。但是殊不知，电机入厂时油污密布，厚厚的尘土覆盖，放在角落会误以为废弃品。而经过我们维修车间一道道工序，再次回到客户手中犹如新品。这其间的每一个环节，都有很多可以体现出我们的专业水平和态度的细节。在一次次的群体会议、逐个击破的单独会议后一个个亮点终于浮现出来，并最终汇聚成一道道绚烂的花火呈现给客户。

市场监测导航，联手 e 媒体，电商时代尽享庞大客户资源

《孙子·谋攻》书“知己知彼，百战不殆”，古代兵法放之今日而皆准。我们的对手在哪里，在什么地方做什么都是如今做市场工作需要关注的。继 SFAE 市场信息平台（Marketing Information Platform）改版之后市场调研再次出击“室内维修业务竞争对手市场调研”项目。不仅获取了大量竞争对手信息，同时为后续的媒体、渠道选择指引了方向，即网络媒体。

在电商（电子商务）大行其道的今天，即使作为传统工业类 B2B 型企业，网络资源也是绝对不能小觑的。网络的传播速度、覆盖面之广以及所能聚集的大数据，都是传统平面媒体所不能比拟的。当然，受众特点是选择推广方式时必须考虑的因素之一。作为前期调查、沟通的结果：一是针对自动化产品维修业务，多数用户在寻找服务提供商时往往会选择通过网络进行，如搜索引擎、行业网站等；二是针对竞争对手的市场行为观测结果表明，网络平台越来越成为各家的必争之地，而且投入成逐年上升的趋势。

源于上述种种因素，我们此次客户电子期刊挑选了业内权威的网络媒体：工控网及修工控网进行合作，利用其长期聚拢的专业用户群体、强大的网络信息平台以及庞大的客户数据资源来扩大推广力度及影响。同时，可利用专业的信息追踪技术来观测及统计推广效果，如到达率、打开率、转化率等。

借势推广 缜密布局

随后的宣传活动也将借势展开，除了工控网及修工控网主办媒体的宣传，该期刊还将在其它十余个主流行业网站进行推广，比如国际工业自动化网、158 机床网、中国自动化网、中国传动网等。除此之外，西门子内外部网站，电子期刊也将相继刊出此次媒体活动的内容。

另外，发送时间对于宣传效果也具有一定的影响，势必将其纳入计划之中。由于正逢中秋、国庆双节期间，考虑到节日前后气氛正浓且休假集中的情况，因此为了真正达到信息的有效传递，发送时间设定在节后一周。

当然，所有市场活动的准备、执行以及后续工作，都离不开最核心的目的，即推动业务发展。SFAE 市场部也不断地在专业领域内探索最佳途径及有效方法协助公司的业务部门了解市场、参与市场活动，与各部门同心协力推动公司发展、实现业务增长！

[回到首页](#)

SFAE 收到来自北京奔驰汽车有限公司的感谢信

2012 年 10 月 12 号，SFAE 工程部收到了一封来自北京奔驰的感谢信。信中对工程师给予了高度评价，赞誉他们舍己为工、爱岗敬业、尽职尽责的高尚品质。

10 月 5 号，正值国庆长假，北京奔驰对公司的 PLUS 系统进行服务器升级更换工作。但在之后的恢复生产过程中，总装车间的 BUFFER 区域 PLC 与 PLUS 系统通讯中断。通讯如果不能修复，将影响节后的正常生产。

在这危急时刻，工程部汽车组负责人接到救援通知后，马上协调相关工程师前往帮助。该工程师正在外地休假，本着一心为客户着想，把客户的需求放在第一位的宗旨，牺牲自己的假期，在第一时间赶赴 BBAC 现场。在认真研究问题原因后，分析解决对策并反复进行调试。经过长达四个小时的奋战，终于在晚上九点成功实现了 PLC 与 PLUS 系统通讯，后又与 IT 外专共同测试同步报文、接车报文、送车报文和锁库报文等相关功能，直到晚上十点半彻底恢复了整个生产的正常通讯。

由于相关负责人积极地工作协调以及工程师及时赶赴现场进行服务，使问题得以快速解决，从而赢得了客户的赞扬，为公司树立了良好的形象，赢得了客户的口碑，显示出了 SFAE 工程师的敬业态度及高超的技术水平！

[回到首页](#)

SFAE 实用新型专利申请成功

近日，从国家知识产权局传来喜讯，由我公司技术专家发明的船舶电力推进系统的控制装置获得了实用新型专利证书。

该实用新型提供了一种船舶电力推进系统的控制装置，包括一个计算模块，一个比较判断模块和一个切换模块。通过该实用新型，可判断螺旋桨是否露出水面，以减小螺旋桨的转矩波动，从而降低螺旋桨和其轴系疲劳损伤，延长其使用寿命。

这是我们工程部第六个申请成功的实用新型专利。根据 SFAE 的技术发展战略，公司工程部在努力做好每一个项目的同时，也致力于做好知识产权的保护工作。本次通过审查的专利为工程师在执行项目及科技研发过程中为解决问题所提的创新。此次通过申请专利，不仅加强了公司知识产权的保护，也提升了公司的科技创新水平，体现了 SFAE 坚持“矢志创新”的价值理念。

[回到首页](#)

一台电柜的诞生 系列故事一：分料组的“小黄签”和“镊子帮”

在 SFAE 电柜工程生产部 (CEPD) 的车间里，每天都要诞生若干台电柜，这些电柜被输送到世界各地，广泛于汽车及机床等行业。这些电柜的每一根线、每一个螺钉，都融入了生产流水线上每一个 CEPD 人的耐心、细心和责任心；每一台电柜的诞生，都有着它背后不为人知的小故事。

分料组，作为电柜生产流水线的第一步，是名副其实的“排头兵”，肩上承担着准备生产所需物料的重担。准备物料，听上去很简单，但是实际操作起来却是对分料同事细心和耐心的考验。相比于批量生产的标准柜，控制电柜定制化的特点决定了每个合同，每种柜型所需的物料都不尽相同，这就给分料的同事提出了很大的挑战。一旦物料组分拣的物料出现问题，那么对后续电柜的生产将会带来极大的影响。明确了自己身上承担的重任，分料组的同事将“精益求精”作为座右铭，时时刻刻鞭策自己，力求物料分拣的更快，更精，更强。

下面就以 Gleason 的合同为例，讲述一下分料组整个的工作过程。Gleason 成立于 1865 年的美国，是一家专门的齿轮制造公司。SFAE 与 Gleason 于 2006 年开始合作，现在 Gleason 已经发展成为 SFAE 重要的 OEM 客户。SFAE 为 Gleason 生产的电柜广泛的应用于其齿轮机床领域中。

生产执行系统 (MES) 的上马，简化整合了分料工作的流程——首先是库房将物料出库到分料组，同时分料组开始准备 loop 号。Loop 号俗称黄号，准备 loop 号是整个分料过程非常重要的一步，每一个物料的 loop 号都是唯一的，每一个 loop 号就相当于给了这个物料一个身份证，在整个生产过程中可以很方便及时地追踪到这个物料的信息。物料大小不一样，大至驱动装置小至 PLC 模块，因此 Loop 号也尺寸各一，形式各一。考虑到每个客户的要求都不一样，有的项目还会根据客户的要求来制作一些特殊的标牌。像 Gleason 的柜子，客户会要求在 PLC 模块上用特殊制作的偏蓝色的标牌来取代小黄号，这样不仅外形上看着更加美观，也更方便了以后的识别追踪工作。

Loop 号准备完毕之后，调出系统里的 MES 工单，物料箱和工具箱就位之后，正式的分料工作就开始了。每个合同每种柜型的物料都不太一样，同事们就需要按照合同的要求一点一点分拣

物料，物料多而杂。分拣物料看上去会觉得很枯燥，没有什么创造性，但是分料组同事们却对此充满了干劲。且不说发现自己没见过的新材料的欢喜，单是把库房出库来的物料从包装箱里拆出来，一点一点的摆好组装好送至各个生产小组，供他们装配生产，这种成就感和责任感也促使同事们更加努力的完成自己的工作。

分拣好物料之后，原先准备的 Loop 号就该出场了。因为 Loop 号很小很轻，大一点的物料还好说，像那些小的模块，那就是对自己耐心细心的绝佳考验了。镊子在这中间起到了很大的作用，分料组的同事们形象地把自己称为“镊子帮”，经常可以看到他们拿着镊子，小心翼翼的将小黄号贴到物料上。虽然镊子比绣花针大得多，但碰上那种特别小的物料，粘贴小黄号可以说是对同事（尤其是男同事）的一大考验，经常可以看到他们如临大敌般的谨慎细致。

物料和黄号准备完毕，最后一步就是把它们送到各个生产小组了。同事们把分好的料整整齐齐的摆在物料箱里，准备下发生产线。每一个箱子里的物料都是分料组的同事们按照合同的要求一点一点整理好的，每一个箱子的物料都不尽相同，这些经过严格分拣整理的物料正如做饭时准备的原料，是一桌好菜好饭的重要基础。而生产组在收到这些物料之后，就可以放心的开始装配电柜啦！

[回到首页](#)

一台电柜的诞生 系列故事二：装配组的“四项全能”

了解了 SFAE CEPD 分料组的“小黄签”和“镊子帮”，这次要跟大家介绍的是装配组。装配组可以说是车间年龄最短但是担子又最重的班组了，它是伴随着 MES 系统的上线应用，车间生产流程整合优化而成立的。装配组，顾名思义，干的就是装配的活，用班组长何永慧的话说就是我们组除了不接线，柜子的活全都干。虽然成立时间不长，但是装配组却在整个车间的生产中发挥着极为重要的作用。

装配组现在共分为四大部分：机加工区，装配区，材料区和包装区，是车间职能最为广泛的生产班组。机加工区放有机加工的机床，专门针对有机加工需求的器件。装配区是核心，合同开产后，分料组同事将分拣好的物料运到装配组。大到柜体，铜牌，各种器件，小至各种 PE 标牌，这些全都在装配组的工作范围内。柜子装配完成后，会将柜子运到相应的生产班组完成接线工作，而装配剩下来的物料会存放材料区，待整个合同生产完毕后与其他物料一起返回库房完成退库工作。包装区就是待柜子完成最后一部检验工作需要发货到客户手里的时候，需要在包装区进行包装。

在装配组，员工要具备的不仅仅是熟练的装配操作技能，更要具备发现问题，处理突发问题的能力。控制电柜的特点，决定了电柜结构复杂多变，装配大大小小的元器件又很多，在装配现场，经常会有各种不可预见性的问题出现，或者是图纸设计方面的，抑或是物料方面的问题。身处安装现场的第一线，装配组的同事更容易会发现一些问题，并且提出一些自己的想法。比如安装板的问题，从技术的角度出发，工程师通常会把安装板上的安装孔设计成左右对称的，但是这给实际安装的同事带来了一个问题。因为没有什么标记，在实际的安装中很容易左右装反。而一旦装反，会给后面的工序带来很多麻烦。发现这样的问题后，装配组的同事向工程师提出可否在安装板上增加一些防错标记，防止实际安装中左右装反。这样的小例子，在装配组数不胜数。虽然看似不起眼，但正是一点一滴这些经验的积累，我们的生产量，我们的效率才会一步步逐渐的扩大提高。

进入 10 月份，自国庆以来，电柜生产车间迈入了有史以来的生产高峰期。对装配组来说，多个项目同时开工生产，装配压力十分巨大。为了项目电柜的按期发货，装配组的同事正辛

勤奋战在生产的一线，单单国庆假期，他们就加了四天的班，确保如期完成了装配的任务，在此也向他们的辛劳表示由衷的感谢。

[返回首页](#)

SFAE 与西门子德国总部测试部门开启技术交流与合作之门

位于德国纽伦堡的西门子测试部门 (TE) 在汽车工业的研发测试台方向有着 60 多年的丰富经验。其客户几乎涵盖了欧洲所有的汽车生产商。成立于 1993 年的西门子工厂自动化工程有限公司 (SFAE) 在过去的近 20 年间也是以迅猛的速度在不断发展, 在全国设立了 20 多个办事机构, 数控机床、港口机械/起重机、石油钻机、钢铁冶金、汽车制造、生产机械、生产执行系统(MES)、运动控制信息系统(MCIS)、测试台系统等领域的 4000 多家企业提供了专业的产品和服务。

对于主要业务领域之一的测试台业务, 为了更好地让西门子的先进技术在中国市场保持竞争优势, 总部位于北京的 SFAE 与位于德国纽伦堡的西门子 TE 部门开启了合作发展之门。双方于 2012 年四月在北京举行的会议上达成了在自动化技术方面进行技术交流合作的共识。同年十月 SFAE 的三名测试台业务相关人员在纽伦堡进行了为期两周的培训。培训内容是基于西门子上海电动汽车项目的合作模式, 针对自动化测试系统 CATSNT (测试自动化) 及 CATSTC500 (测试系统的开闭环控制及仿真) 的专向培训。在提高了对于产品、技术的知识掌握及经验分享外, 通过此次培训还增进了彼此的接触, 加深了双方的沟通与理解。

通过此次培训来自中国的学员们将会把所学的测试台技术应用于中国未来的测试台市场, 并提供便捷的本地客户服务支持。本次技术交流合作的目的在于提高和增强中国本土的测试台领域的竞争力。

[回到首页](#)

SFAE 在委内瑞拉进行现场服务

2012年8月份SFAE服务部接到一个特殊的服务申请，由客户委托服务部前往委内瑞拉维修一台水冷变频器。该变频器应用于挖泥船高压水泵的驱动，装置炸机，挖泥船高压冲水泵不能工作，委内瑞拉当地西门子同事曾去现场维修过几次，始终未能将故障解决，用户万分着急，希望中国西门子能派遣工程师到委内瑞拉协助客户解决该故障。驱动工程师被派赶往现场，着手准备出境事宜。

委内瑞拉属于南美国家，该国签证办理流程相当繁琐，耗时长，且国内时局比较动荡。在面临自然和社会环境挑战，旅途时间超长，签证办理流程繁琐，生产任务紧急的情况下，工程师克服重重困难，最终用时一个月将签证办理完成，于10月12日凌晨出发，飞行近30个小时后到达该船所在河道的港口城市，休息一晚后便登船开始工作。

工程师与客户负责人紧急协商、制定方案、合理分工，现场工作随即有条不紊的展开，船舱温度非常高，制冷系统仅仅依靠通风，当地属于热带，当地天气温度可达30度以上，舱内温度非常高。经过两天共同的努力，损坏装置最终于第二天下午4点钟左右顺利投入运行，为客户争取了宝贵的时间。

现场工程师认真负责的态度，专业娴熟的技术和吃苦耐劳的作风赢得了客户的赞誉，同时也为西门子赢得了一个稳定的客户。

[回到首页](#)

永远进取：SFAE 赢得外资企业员工游泳友谊赛第四名和第五名奖

一年一度的外资企业员工游泳友谊赛于 2012 年 10 月 13 日在北京英东游泳馆顺利举行。我们 SFAE 代表队，无论是人数还是水平都比 11 年的上了一个台阶，本次我们有 4 名选手参加了 50 米蛙泳，100 自由泳以及 4×100 米接力比赛。其中来自 CEPD 的同事-唐赛取得了单项第 5 的好成绩，4×100 米接力也在所有参赛的队伍中排名第 4。我们对这些同事在比赛中取得的成绩表示祝贺！同时也感谢这些同志的参与精神！

SFAE 工会力争为员工提供更多的锻炼机会和丰富多彩的体育项目，欢迎同事们积极参与，为明年获得更好的成绩努力加油。

[回到首页](#)

SFAE 专家工程师系列专题（一）立真求新，钢铁领域创奇迹

序——在 1213 财年，西门子工业领域专家评选中，SFAE 有三名资深工程师分别获得了西门子工业（中国）高级专家及专家证书。他们都在各自的领域取得了卓越的成绩，为 SFAE 的进步做出了突出的贡献。

立真求新，钢铁领域创奇迹

张工自 2000 年加入西门子以来，主要从事大传动系统设计调试指导，尤其擅长交交变频系统的计算设计和调试，对各种传动系统的疑难故障解决有十分独到的方法经验。

一直一来，“立真求新”就是张工的奋斗目标，潜心钻研、不断推进理论与实践的结合。他自主开发的 H 型钢及轨梁轧制的无传感器动态微张力控制模型已通过了全国各大钢厂的实践验证，并成功解决了重轨尾部尺寸超差的技术难题。

2010 年，张工开始担任 MT 总工，其间由他负责的某钢厂 H 型钢主传动改造项目，创造了西门子的奇迹。该项目创造了世界上次领域的第一，目前也是仍然保持着唯一。当然，这没有阻止张工前进的脚步，之后又分别参与了 Smart M3 研发项目和 H 型钢和轨梁轧制的无传感器动态微张力模型的开发。与此同时，他还发表了《SVC 动态无功补偿和谐波滤波系统》。

回顾张工在西门子的 12 年，可谓硕果累累。在此，我们再次祝贺他取得高级专家工程师的光荣称号，也再一次表达我们的敬佩之情。

[回到首页](#)

SFAE 专家工程师系列专题（二）潜心钻研，十年铸就行业专家

序——在 1213 财年，西门子工业领域专家评选中，SFAE 有三名资深工程师分别获得了西门子工业（中国）高级专家及专家证书。他们都在各自的领域取得了卓越的成绩，为 SFAE 的进步做出了突出的贡献。

潜心钻研，十年铸就行业专家

10 年前，他带着憧憬和梦想来到 SFAE；10 年后，他成了这里的中坚力量。专家级工程师是怎样炼成的？我们不妨一起去探访刘工的技术成长之路：

自 2002 年加入西门子之后，刘工主要从事石油钻机、海洋钻井平台和工程船舶水冷变频项目。凭借着智慧和事业的执着追求，他先后掌握了石油钻井工艺和控制系统的技术，完成了各型号陆地石油钻机和顶部驱动装置的系统设计和调试，开发应用了软泵控制、软扭矩控制系统和钻具旋转定位控制，有效提高了钻机系统的安全性、钻井质量和效率。他参与研制的“交流变频顶部驱动钻井装置”荣获某石油企业 2005 年度部级技术创新一等奖。

早在 2007 年，他就在石油企业的顶驱项目中采用 SINAUT 实现远程监控。这是一个过亿金额的项目，为公司的发展做出了很大贡献。如今他又完成了 PVSS 远程监控维护中心方案的设计。

在海上平台和工程船舶方面熟悉船级社标准和认证流程，他掌握船舶电力推进系统和挖泥系统工艺，开发了平台电源管理系统、螺旋桨越水控制，保证了船舶电力的稳定、可靠供应和螺旋桨的使用寿命。同时，申请的船舶电力推进系统的控制装置获得了实用新型专利证书。为了适应轴带发电机系统开发了水冷二极管整流单元，他还创造性地将 SIMOTION D 控制器应用于船舶电推控制系统，更好的满足了船级社认证标准。

十年，对公司而言，是一段短暂的旅程；对刘工而言，是才华的彰显。专家级工程师的称号对他而言只是一个阶段性的总结。我们相信，在未来的工作时间里，刘工将带给我们更多的技术成果和成功经验！

[回到首页](#)

SFAE 服务部获得全球维修中心最佳表现大奖

2012 年 11 月 23 日，西门子全球工业领域客户服务集团 I CS LS MC 全球维修管理委员会向西门子工厂自动化工程有限公司（SFAE）服务部颁发了全球维修中心最佳表现大奖。这已经是 SFAE 服务部第三次获得此项殊荣。

该奖项主要表彰了服务部在 2011/2012 财年的优秀服务素质。SFAE 服务部维修车间以提高客户满意度为出发点，围绕如何帮助用户提高设备使用效率，最大化减少企业停机时间，为广大客户提供了一系列专业化的维修服务。维修车间秉承专业的服务理念设定了一系列 KPI，分别从维修质量、维修速度、维修成功率等各方面进行考核，不断提升维修效率和维修能力。

多年来维修车间凭借专业的维修服务不仅得到了广大客户的肯定，同时服务部维修车间连续三年从西门子全球几十个服务部中脱颖而出，赢得西门子德国 MC 和 LD 总部颁发的最佳维修车间大奖。特别是在 11/12 财年更是获得了最佳维修车间大奖第一名，为 SFAE 赢得了荣誉。西门子德国总部对服务部维修车间在维修质量、维修速度、客户满意度等各方面都给予了高度评价！

[回到首页](#)

SFAE 专家工程师系列专题 (三) 元老级数控专家 无私分享育新人

序——在 1213 财年，西门子工业领域专家评选中，SFAE 有三名资深工程师分别获得了西门子工业（中国）高级专家及专家证书。他们都在各自的领域取得了卓越的成绩，为 SFAE 的进步做出了突出的贡献。

元老级数控专家 无私分享育新人

张工在 1993 年 SFAE 成立之初就加入了这个大家庭，他经历了 SFAE 的每一次改革和发展，他见证了 SFAE 的每一次成长和进步。同时，他也是 SFAE 一颗闪亮的明星，折射出 SFAE 工程师们的敬业精神和光辉形象。

在西门子的 19 年时间里，张工一直走在工程现场的一线，无论是旧机床电气改造，新机床电气控制方案的设计与调试，还是特殊机床工艺软件的研发等，都离不开他的身影。

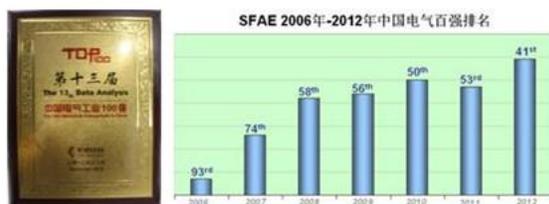
在 SFAE，提到 840D，大家都会不约而同地想到他，张工能在数控系统 840D/840Dsl 平台上用 VB/VC 研发特殊工艺控制软件，会用数控系统 840D 控制多种控制系统集成，能在一些特殊的领域比如高铁铁轨在线随动车削、磨削机车、登月碰撞测试台、大型风洞测试台上应用 840D 等等。不仅如此，他还掌握着数控系统 HMI 上集成 OEM 专用控制算法，基于 Simotion D425 开发折弯机控制系统方案等等。一言以蔽之，张工具有很强的数控系统综合设计、开发和应用能力。他的“凸轮的加工方法”已获发明专利，发明专利“数控轧辊磨床加工方法”也正在申请中。

张工不仅在工作上倾心指导年轻的工程师，把自己积累的经验传授给他们，而且还把自己的技术总结出来供更多的人分享，目前他已经发表的技术文章有《用西门子 840C 数控系统改造 FN3 凸轮磨床》《OEM 开发软件在专用控制系统中的应用》《西门子 840D 数控系统轴同步功能在安全保护方面的研究》《西门子 840D 数控系统与工控机测量系统间的通信》等。

[回到首页](#)

中国电气工业百强榜 SFAE 上升 12 名，位列 41 并获“成长力 10 强”企业称号

第十三届中国电气工业 100 强颁奖典礼于 2012 年 12 月 7 日于北京举行，SFAE 排名中国电气工业百强第 41 位，时隔一年再次闯入前五十五强，并再次获得“中国电气工业成长力 10 强”称号。



第 13 届中国电气工业 100 强企业在 2011 年的主营业务收入总计为 2790.58 亿元，同比增长了 7.18%，增幅比上年 15.53% 下降了 8 个百分点；利润总额总计为 268.84 亿元，同比下降了 1.2%。根据国家统计局的数据，SFAE 以 2011 年营业额 2,112,466 元的成绩居百强榜 41 名，名次较往年有了明显提升。在榜单的外资企业中，西门子上榜企业的提升幅度最为明显，其中 SFAE 以提升 12 名的成绩位列前茅。

在工业大环境低迷的情况下，SFAE 通过不懈努力保持了增长势头。秉着为客户提供定制化服务的理念，在多个领域取得优异成绩。

- 自动化与驱动产品室内维修业务连续第三年获得西门子工业集团全球维修中心最佳表现大奖。
- 西门子德国总部将起重机三大机型：卸船机、门式起重机以及铸造吊的工程能力中心于 2012 年整合至 SFAE，这意味着在此领域 SFAE 代表了西门子全球的技术水平，这一举措同时刺激了本地化发展。
- 水冷变频技术已达全国领先水平，在造船及海上平台领域均有不俗表现，牢牢占据了液体冷却转换器本土市场的头把交椅。

- 8月中国工业节能与清洁生产协会发布了2012节能服务公司百强榜榜单及研究报告，这是全国首次以上一年度企业实施节能服务项目实现的“节能量”作为唯一审核标准进行的排名，SFAE以年度节能量5多万吨占据排行榜第12位。
- SFAE专业、高效的服务获得了广大客户的认可，客户除了感谢信、锦旗外，还通过奖项给与肯定，在上海通用东岳三期信息系统项目实施中SFAE荣获“突出贡献奖”，在整个项目的实施过程中，每一位现场工程师充分表现出专业的职业素质、提供优质的服务、发扬吃苦耐劳的精神，得到了用户的肯定。
- 在钢铁冶金、印刷机械、测试台、MES(制造执行系统)等领域也均有收获。

虽然工业制造业并未呈现明显的转暖迹象，但是实业兴邦是中国在全球面临经济困境的时候，把握机会持续发展的正途，SFAE也将尽己所能助力中国未来工业的发展。

[回到首页](#)

国内最大吨位 1200 吨海洋工程专用框架式起重机投入使用

2012 年, SFAE 开发出适用于海洋工程专用的框架式龙门起重机电控系统, 并在上海外高桥造船海洋工程有限公司成功运用。上海外高桥造船海洋工程有限公司 1200 吨框架式起重机位于临港工业园区, 是国内最大的海工平台基地之一。该起重机最大起重量为 1200 吨, 能最本地解决海工平台的制造问题, 极大地提高了客户的海洋工程装备建造效率, 提升了客户制造能级。

[回到首页](#)

SFAE 室内维修的整合营销宣传

何为 IMC(Integrated Marketing Communication)整合营销宣传?

整合营销理论始于 20 世纪 90 年代, 时至今日已经成为全球市场营销界最为重要的理论和工具之一。整合营销宣传顾名思义, 就是把各个独立的营销活动综合成一个整体, 运用各种形式的传播方式, 以统一的目标及统一的传播形象, 传递一致的信息至目标群体。

整合营销是一种对各种营销工具和手段的系统化结合, 根据环境进行即时性的动态修正, 以使交换双方在交互中实现价值增值的营销理念与方法。----- 1992《整合营销传播》唐·舒尔茨 美国

SFAE 的 IMC

对于这一已经广泛应用于全球的商业营销概念, SFAE 作为传统工业类企业, 也在积极寻找适合自己的有效组合方式, 期待着合适的机会得以实践。当服务部同事提出针对室内维修业务进行宣传推广时, 时机来临。

明确目标 每一个市场宣传背后都必须有一个明确的目标, 即具体的推广行为所要实现的目的。在充分沟通后, 目标明确: 客户在有维修需求时, 能够快速找到我们的联系方式; 增加客户对西门子产品维修业务的了解; 加大曝光度, 增加客户了解我们的渠道; 创造互动的机会, 了解客户所想、所需。

谋定而后动 行动前的整体规划是项目有效实施的前提, 市场调查可帮助我们知己知彼, 选择正确的战场和武器; 资源整合可充分利用内外部的宣传渠道, 合力出击; 数据信息收集帮助及时调整方向力度, 实施资源有效利用; 关注市场及客户反馈为业务部门制定销售策略提供支持。

前期进行的市场调查, 针对 ABB、合康亿盛、利德华福、广州智光等 6 家由服务部门提供的直接竞争对手, 以 2011 年 06 月至 2011 年 12 月为时间节点, 圈定业内主流媒体包括行业

杂志 15 类共 90 本，行业网站 12 个以及搜索引擎进行了历时两个月的密集监测。监测内容以文章、广告、网络社区、路演等宣传活动为主，从数量、方式、花费等方面进行分析比较。

结果显示，市场上的推广信息大多来自搜索引擎，竞争对手多以网络上的宣传方式为主，如：大成恒业于多家行业网站建有公司社区；SKF 上海主要用在线软文进行宣传；另外，Kessler, GMN, Fischer 于网上发布过一些招聘信息；而西门子在本次检测的目标领域即维修业务的宣传几乎为零。

内容为王 根据调查结果，网络宣传战场可以锁定。但是在冲锋陷阵之前，弹药准备要充足。内容是一系列推广活动的基础，我们要让客户了解我们的维修能力，技术优势，如何受益等。作为传统宣传材料，样本是必不可少的。经过 2 个月的准备，图文并茂的 3000 册样本出炉。仅仅时隔 5 个月，又再次加印 3000 册，服务部的同事们对样本质量的认可可见一斑。但是对于媒体推广，样本内容过于简单，它需要更加生动的描述和鲜活的例子才能打动读者，吸引客户。因此、内部信息的收集和整理也是一个不小的工程，SFAE 维修服务的特点如何体现？客户更关心什么信息？我们的竞争优势从哪些细节可以说明？等等这些问题通过一次次团体会议、局部会议以及逐个面谈才渐渐浮出水面，最终以四篇系列报道的形式呈现：

总标题：还旧貌以新颜，兑专业品质承诺——记 SFAE 从专业维修到服务优化的新里程

[系列一] 主动求变，始于维修

[系列二] 驱动维修：化整为零，精益求精

[系列三] Weiss 电主轴维修：赋予主轴新生

[系列四] 伺服电机维修：新颜传递价值，速装彰显实力

宣传战略，统筹第一 弹药充足后，宣传攻势即将展开。在行动之前，还有一样工作至关重要：那就是统筹规划。针对目前的内外部资源，什么样的渠道可以使用，如何使用需要合理安排。SFAE、西门子工业集团的内、外部网站自不必说，西门子的客户杂志及员工期刊亦可助阵。此外，客户直邮、行业媒体网站、百度竞价排名以及时下盛行的社交媒体均纳入计划。IMC 概念不仅是空间的整合也有时间上的要求，在同一时间点多处“引爆”的战略更可起到助燃效果，做到事半功倍！

引爆点一：EDM 客户电子直邮（2012.10.15）；

引爆点二：SFAE 及西门子工业内、外部网络推广（2012.9-10）；

引爆点三：行业网站推广(2012.10.15);

引爆点四：微博(2012.10.15)@西门子 SFAE;

引爆点五：西门子工业集团客户杂志及员工杂志;

引爆点六：百度竞价排名(2012.11.09)。

[返回首页](#)

以专业的技术，顽强的责任心为客户提供支持服务——全力支持大批量 MTS 机床量产工作

服务部富士康项目组成员奋战 7 个月，支持客户生产 1800 台机床。现在该项目现已接近尾声，1600 台机床在客户生产现场运行稳定可靠。

2012 年 3 月，SFAE 接到任务，需要组建一支工程师团队支持富士康量产机床的项目。服务部领导迅速从各个区域抽调精干工程师，组成项目团队。他们分别是来自服务部西区、北方区、华东区以及工程部的工程师。现场由西区和北方区的工程师来负责，应客户需求 4 月份正式奔赴现场。

该型号机床控制系统使用西门子 840DSL，驱动系统使用西门子 S120。客户组装现场调试人员和生产现场使用人员都是初次接触西门子 840DSL 和 S120 产品，可以说是从零开始。服务部工程师到达现场后，首先对客户工程师进行了培训，使他们可以在较短的时间初步掌握系统调试知识并能参与安装调试。待客户工程师具备理论基础后就可带领他们一起进行实地的安装和调试工作。

客户现场工作时间为两班倒，每周工作 6 天，且因任务需求急迫需要 24 小时保持手机开通，并能随机加班。项目组成员立即忘我地投入到紧张繁重的工作中，白天频繁地往返于组装和生产现场，携带测试物料穿梭在故障机床之间，趴在机床上检查接线、测试数据，耐心地与客户进行技术交流；夜晚收到紧急任务后又立即赶赴现场排除故障。项目组负责人每天工作结束时还要用 2 小时向北京方面做当日工作总结，联系物料，十分辛苦。

7 个月紧张有序的工作换来客户 1600 台机床的成功安装，顺利投入生产。SFAE 服务部工程师们再一次在客户面前表现出了扎实的技术功底和高度的敬业精神，赢得了客户的信任和赞扬。

[回到首页](#)

一台电柜的诞生——协作@CEPD 系列故事三：项目型接线班组

前面向大家介绍了 CEPD 电柜生产车间的分料组和装配组，按照正常的生产流程，装配完毕的柜子就应该进行到接线这一步了。这次和大家见面的就是负责接线的生产班组了。接线组是车间的主体，又分为两大部分，一类是生产固定 OEM 项目的 P4 BPM 北石项目组及 P5&P6 DMG 项目组，一类则是偏项目型电柜的 P1、P2、P3 和 P7 组。这次要和大家介绍的是后者，偏项目型的生产班组们。分料组按照生产料单，将物料按照合同要求分拣好之后下发到接线班组，装配组将装配好各种器件的柜子也送至接线班组，最后一步的生产活动接线就开始了。接线有两大步骤，第一步是要做线。因为从供应商那里提供的只是基本的电缆，需要按照合同的要求进行后期的加工。首先在打号机上按照工程师给出的接线表给每个电缆打出编号，电缆编号将在后面的接线工作中发挥着相当重要的作用，必须做到准确无误；然后就需要给电缆加装零部件如插头、端子头及电缆黄牌之类。每台柜子每个合同要求不一样，但是做线是必不可少的一步。

在这里给大家解释一个概念——预制线束。有的柜型生产比较成熟，而且型号相对来说比较稳定，一段时间内需求量又比较大，像这样的柜子现在多采用预制线束的方法。合同开产之前，由专门负责做线的同事先将插头，端子头和电缆黄牌等装到电缆上。待合同开产之后，接线组接线的时候就可以直接拿来用了，极大的节省了接线组同事的工时，并且加快了整个项目的生产进程。预制线束首先被 DMG 组采用，现在逐步在整个车间推广开来，大部分 OEM 项目如 Gleason, Blohm, Grob, 非 OEM 项目的如奔驰等都已经采用了预制线束这一方法。而未采用预制线束的班组，就需要接线的同事在开工之后，首先进行做线，待做线工作完毕之后才开始接线工作。

正式接线工作开始之后，前面我们提到过的器件号（小黄号）和电缆编号在此时就要大显神通了。每一个小黄号就相当于每一个物料的身份证号码，电缆编号则是对小黄号的进一步延伸。接线的时候，就需要按照小黄号和电缆编号，弄清楚每个器件端口应该接哪种线，线的颜色，型号，材质等等要求都各不同，同时线的起始端和终止端也不能够混淆。做好接线工作，需要极度的耐心，仔细和熟练。一面质量合格的柜子，不是检验出来的，而是生产出来的。一面柜子，大大小小数百根线，很有可能因为一根接线的错误，导致整台柜子在检验的

时候不合格出现返工的情况。接线工作是电柜生产过程中相当重要的一环，也是压力比较大的一环。一旦接线工作出现问题，就会对整个项目的进程造成很大的影响。

现在车间以青壮年为主力，人员结构合理，生产经验丰富。P1 组由姜迎师傅带领，Gleason 和 Chiron 等项目平时就由 P1 组完成接线工作。P2 组由王腾带领，他是车间 85 后的两位组长之一。P2 组主要承接汽车行业的电柜如宝马、奔驰和大众的项目，现在钢铁项目比较密集，P2 也承接了马钢项目电柜的生产。P3 组由李永东师傅带领，钢铁和水冷的项目平时多半在这里生产，现在 P3 主要在进行太钢项目的生产。P7 为新成立的生产班组，组长为苗利杰，这也是车间另一位 85 后的组长。P7 人员较少，平时主要承接一些小的测试台项目。

电柜生产车间最近几年发展很迅速，FY1112 财年更是一举突破了 3000 台柜子。每一台柜子的诞生都凝聚着车间工人的心血。FY1213 财年刚开始，车间已经迎来了新一轮的生产高峰，生产压力剧增。但我们相信，在公司管理层的带领下，与其他部门精诚合作，我们会化压力为动力，确保顺利地完成生产任务。

[回到首页](#)