

合作共赢、同拓商机

——与URP、REP、LWB老总一席谈

在传统思维上，两个强强企业同时同地争夺市场时，必会各展杀器，互不相让，惨烈竞争。但去年URP在廊坊的成立，为我们展示了一个新的双赢坦途。URP是法国REP与德国LWB在华联姻的产物，他们摒弃直面竞争，选择了强强合作，共同在中国市场布局，相得益彰。在中国橡胶产业打造着新的传奇。

新年伊始，本刊分别对URP公司总经理王笑波先生，URP投资方法国REP公司首席执行官Bruno Tabar先生和德国LWB公司总裁Peter Steinl先生进行了联合采访。

第一部分：对URP公司总经理王笑波先生的采访 (以下简称“王”)

本刊：请您简要介绍一下URP这家新的公司？



本刊：去年9月份开业以来公司运营情况怎么样，URP主要的产品是什么？

王：去年9月的开业我们迎来了近70家客户，此后几乎每周都有客户来URP廊坊考察工厂和项目洽谈，第一批的设备已经售出。目前在装配的有二十几台，包括主要用于汽车密封条行业的30吨、38吨、50吨C型机，以及汽车减震和电力等各行业所用的大型160吨、255吨、300吨和500吨橡胶注射机，设备专为中国市场而制造。

王：好的。首先，感谢《国际橡胶商情》提供平台，让我们向国内橡胶工业同仁介绍URP公司。贵司还同步安排了对我们的投资方法国REP公司和德国LWB公司两位总裁的联合采访，这是很好的创意，可以全面翔实地从不同视角把公司的战略和愿景展示给广大读者。

URP全称是联合橡塑机械设备（廊坊）有限公司，它由两家橡胶注射机行业世界领先的制造商--创立于1907年总部位于法国里昂Corbas的REP公司和创立于1963年总部位于德国慕尼黑Altdorf的LWB公司联合成立。URP廊坊工厂2015年9月正式开业，一期生产面积2500平方米。URP是一家年轻的橡胶注射机制造厂，但值得一提的是，除在廊坊工厂装配和制造URP系列的设备之外，它还是REP和LWB全系列产品在中国的独家销售和服务代理，所以我们拥有业内最长的产品线，是名副其实的橡胶行业方案供应商。

本刊：URP的战略是什么？REP和LWB的合作关系如何？对您本人的挑战在哪里？

王：URP是一家完全独立的公司，我很荣幸作为首任总经理来运营这个公司。自1996年底加入REP，近二十年的时间我一直在橡胶注射机行业效力，经验让我确信URP的创立是对我国橡胶行业非常有利和非常有影响的一大步，值得为之努力。

“在中国为中国”是URP的战略着眼点。LWB以及REP都已在中国市场开拓多年，业务各有侧重，中国市场的巨大体量和对高端设备潜在的庞大需求，使两家战略合作成为可能，资源的整合和共享使我们能够更快更好地向仍在增长的中国市场提供更具竞争力的产品。需要说明的是，中国之外的市场，两家公司仍然各自保持独立和竞争。

这是一份挑战性的工作：海外保持竞争关系的两家投资方，跨中、法、德三国背景的合作，高度国际化的在华客户群体，而良好伙伴关系的基石就是互相的尊重和诚信的沟通。令我自豪的是成功融合了原REP员工、原LWB员工以及更多的新员工，搭建了一个崭新的URP团队，销售、生产、售后等都由业内经验丰富的部门经理担当。适合中国市场需求的高端产品，富有经验而又充满活力的团队，这样的组合无疑是成功的保证。2016年将会是URP硕果累累的一年，我对此很有信心！

第二部分：对法国REP公司首席执行官Bruno Tabar先生（以下简称“Bruno”）和德国LWB公司董事长Peter Steini先生（以下简称“Peter”）的采访

本刊：URP已运作了一段时间，它对REP和LWB在中国的业务产生了什么样的影响（正面或负面），预期URP在新的一年里将会有何种突破性进展？

Bruno：URP工厂的成立为REP提供了更好的项目开

发平台，REP也得以更好地完善全球布局和产品链。URP既是REP公司高技术项目的独家代理，又是立足中国的REP技术水准的高端设备制造工厂。基本上看，所有对技术和工艺有更高需求的橡胶制品企业，都会被吸引，都会关注URP。当然我们也非常清楚，URP作为新的制造企业，需要不断的进步，有序的提高，以切实保障REP集团对品质的一贯要求。

Peter：从目前来看，URP对LWB业务是一个非常高效和积极的推进因素，这一点对中国本土和全球业务皆然。LWB之前已经在中国进行装配制造，所以在密封条行业有稳定的客户群。秉承“在中国为中国”的宗旨，我们在持续优化设计和制造，相关的本地化品质和进展也非常让我们满意。国内几乎所有的客户，特别是那些国际化运营的公司，对LWB在中国设立工厂的决定和行动都非常欣赏和支持。当然，我们也期待URP在2016年得到更多本土的订单，以扩大我们在华的市场份额。

本刊：REP和LWB 在中国已有众多客户，这些客户在产品维护或升级方面，REP和LWB 是如何提供服务的？对于个性化要求的客户，REP和LWB 能给什么样的具体建议或帮助？

Bruno：现在REP的服务全部由URP公司来执行，全部原REP北京公司资深工程师都转入了URP公司，他们也正在培训新加入公司的年轻工程师。将来，所有标准机台都将由URP装配制造，而特殊的开发和

法国REP公司首席执行官
Bruno Tabar先生





德国LWB公司总裁
Peter Steinl先生

需求将由REP和URP共同跟进。URP工厂有专门的工艺实验室和不同系列的样机，我们将更有能力为客户提供优质的服务。

Peter: URP也同时跟进LWB德国原装设备的服务。那里的服务工程师得到了LWB公司很好的培训，每四到六周，德国专家会在URP工厂常驻一段时间，以大力支持和持续提高中国工程师以及生产工人的技术水准。如果是仍由LWB德国工厂制造的设备，比如特型或大型装备，我们的中国工程师则会到德国Altdorf总部工厂，参与最后阶段的安装和测试，以确保对特殊功能和选项装备的准确把握，这是现场理论结合实践的培训，也是效果最好的。此外，我们已经开始并将继续扩大URP工厂的零部件储备，来为我们的客户提供高品质的纯正配件，并进一步缩短客户可能的宕机时间。此外，URP的总经理王笑波先生，有深厚的技术和商务背景，他的专业经验也会对公司大有裨益。

本刊: 近两年，中国橡胶产业似乎

有众多不如人意，REP和LWB 在这一大环境中是如何应对的？

Bruno: 我们并不担心中国橡胶产业增速的相对减缓，REP目前在中国市场主要跟进的尚不是客户标准、定型、简单的批量制造，而更多是高科技、高性能、高品质的项目，这一部分市场的需求恰恰是在增加的，因为中国本土的生产已经发展到了从量到质，从粗放到精益生产的新阶段。

Peter: 虽然中国整体市场增速有所减缓，但得益于汽车市场尤其是密封条行业的业务发展，LWB业务仍在稳步增长和扩张，我们对高端市场的潜力保持充分的乐观。

本刊: 的确，中国橡胶产业近两年整体略显疲软，但亦有不少亮点，比如在高铁、地铁等领域对高性能高质量橡胶件的需求持续增大，在这些领域，REP和LWB 对中国橡胶件制造商（客户）有什么帮助吗？

Bruno: 确定无疑！REP在这一领域有深厚的积淀，涉及到这一大批量生

产领域的硫化时间缩短，品质均匀性提高和对客户端关键动态、静态指标改良等方方面面，REP在欧洲市场都有丰富经验。Isothermould、Fillbalancer、Tempinverter 等专利技术在市场上无可匹敌，这正是中国铁路和地铁领域橡胶制品制造需要的高阶技术。

Peter: 是的，这也正是我们业务仍在增长的原因。高科技产品在工业领域永远有自己的位置，因为只有高科技才可能有效补偿和平衡成本和工资的上涨。过去20年，世界各地都在同样的方向上演进。LWB有一揽子的技术，在铁路领域也同样有丰富的设备和项目经验，我们可以携手URP，来帮助中国的制品企业提高他们的工艺。

本刊: 请您对中国橡胶产业近两年的发展与变化做一简短评价。对于REP和LWB 的用户或潜在用户，您有什么话要对他们说的？

Bruno: 到目前为止，中国橡胶工业经历了一个高速发展的历程，产量的增加令人称奇，在全球市场的份额持续扩大。当然，这样的高速发展对资产的需求非常巨大，各个加工环节都要新增添设备，最终能“匀到”硫化设备上的就有局限，自然地价格就变成中国市场非常敏感而关键的因素，这对REP这样的公司不太有利，因为那时我们没有在华的制造工厂，进口设备成本自然较高。然而，橡胶产品制造厂生产必须有更好的质量、一致的品质，特别是随着人力和工程开发成本的上涨，制造商必须在效率、质量、耐久性和可靠性方面寻求突破。现在，REP优异的品质和性能，经由本土的URP工厂传承和实现，就能够为中国市场的低质、低价、低性能设备提供不一样的可能和选项。事实上，并不是所有人从第一天就能买奔驰、凯迪拉克之类的高端车，但是所有人都知道，要想开得更安全，更少地降低潜在危险和较少的资产贬值，唯有选择高质

量，没有其他的路子。诚然，REP定会全力以赴，将URP橡胶注射机打造成中国客户买得起的一流装备。

Peter: 过去两年，中国橡胶市场的增长仍然是令人惊讶的，这特别得益于汽车和基本建设的需求。欧美汽车公司继续在华新开工厂，并要求其供应链相应跟进，而中国本土的汽车公司则持续地提升着自己的品牌。我们的竞争对手正尝试给我们的新工厂额外的压力，因为他们深知我们在中国的布局和规划是成功的。我们的优势一直是并将继续是技术，高水平的品质，在此，得益于URP公司以及其拥有的高素质工程师团队，客户将对我们更有信心！市场在寻求高效高收益的解决方案，经由URP这一平台和专业的团队，我们LWB和REP可以把一流的技术，更多的方案和产品系列引

入中国，和用户长期共赢地合作！

本刊: 2016年REP和LWB 在中国有何新的营销规划，这对URP的发展会产生矛盾吗或说是否会制约URP的发展？

Bruno: REP会一如既往地支持URP的营销，让客户完美地理解不同技术标准，不同性能表现，不同价位设备的区别，从而帮助客户决策。此外，REP也将加强对双胶料注射机、高速紧凑多工位注射机(CMS)，来帮助中国市场的客户来提高效率，提高每个制造占地单元的产出。

Peter: LWB会全力以赴支持URP公司，帮助其成为中国橡胶注射机的第一品牌！在LWB的战略里URP也是我们德国本土高科技产品的窗口和代表。同样

地，我们支持URP“在中国为中国”的制造，并将持续提高其技术水准。

本刊: 2016年中国国际橡塑展(CHINAPLAS2016)将于四月底在上海举行，REP和LWB 将带上什么新产品参展，有何特色？是独立展位(台)或与URP合一展位？

Bruno: URP将全面代表REP参加2016年的ChinaPlas展会，新的设备系列(160吨、500吨)将被首次展示。

Peter: URP是REP和LWB的合资企业，它也完美地代表着我们两家欧洲公司。这是三个品牌的发展战略，可以为橡胶工业提供更贴身合意的选择。URP会有新的机台在Chinaplas上首发展示，所以LWB就没有必再独立参展了，我们相信这会给中国橡胶行业带来惊喜！ **IUNG**