

以智启动，乘势而上

——专访瑞士百超集团中国区及亚太区总裁游松博士

▶ 文 | 李建

当前，中国制造业正站在转型升级的十字路口，向高端化、智能化、绿色化加速迈进。在这一进程中，一批拥有国际视野、深耕本土市场的企业正发挥着关键作用。瑞士百超集团（Bystronic）便是其中的杰出代表。自1992年进入中国市场以来，百超始终秉承“瑞士技术，中国智造”的发展理念，深度融入中国制造业生态。近日，《金属板材成形》有幸专访瑞士百超集团中国区及亚太区总裁游松博士，探讨这家国际巨头在中国市场的战略转型、技术前沿及未来愿景。

百超中国区总部





瑞士百超集团
中国区及亚太区总裁游松博士

MFC

游博士，感谢您接受我们的采访。请您简要介绍一下百超在中国的发展历程和目前的整体布局？

游松博士

百超自1992年进入中国市场，最初通过代理方式开展业务。1997年我们在北京设立了首个办事处，2001年成立上海子公司，逐步建立起本土化运营体系。2002年，我们收购了天津工厂，2005年更是在中国组装了首台国产激光切割机，实现了“瑞士技术，中国制造”的里程碑式跨越。

目前，百超在中国已形成以上海为总部，天津和深圳为双制造基地的布局。通过2016年并购深圳迪能激光，我们确立了“百超+百超迪能”双品牌战略：前者服务高端市场，后者聚焦性价比中端市场，产品线覆盖6kW至30kW功率段，全面满足各类客户需求。



MFC

在制造业加速智能化的背景下，百超是如何为客户提供关键价值？

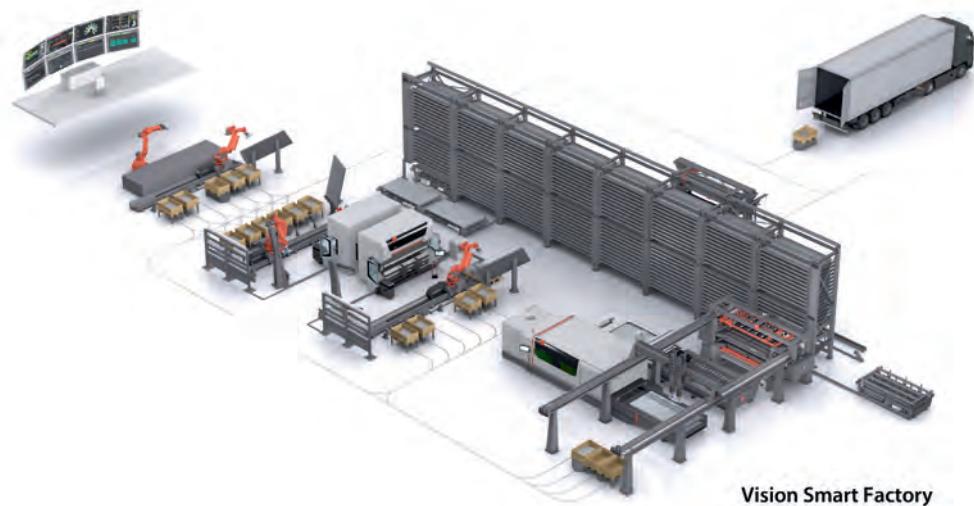
游松博士

在制造业加速智能化的背景下，百超通过多维度举措为客户提供关键价值：一方面，依托智能软件系统优化生产管理，其仓储管理系统（WMS）与仓储控制系统（WCS）实现库存实时监控与动态调度，生产管理系统（BySoft Plant Manager）自动排程并精准下

发任务，编程设计系统（BySoft CAM）智能转化加工指令并模拟路径，企业资源管理系统（ERP+MES）则集成多模块实现信息互联，为科学决策和高效交付奠定基础；另一方面，推出激光上下料与多列库等自动化产线，折弯自动化等一系列解决方案，通过模块化

设计灵活配置，减少人工投入、提升生产效率，满足不同批量生产模式需求。同时，百超以订单驱动运营，从硬件到服务提供高度个性化的行业定制方案，针对客户具体需求独立开发，助力智慧工厂建设；还为设备配备通用智能接口，实现内外设备互联互通，构建开放式智

能制造生态，并通过供应链标准体系、产业联盟等深化产业链协同，加之持续的技术创新提升产品性能，全方位帮助客户提升生产效率、产品质量与市场竞争力，推动其在智能化转型中实现价值增长。



MFC

近年来全球经济环境变化较大，百超是如何在中国保持稳健增长的？

游松博士

一方面，激烈的市场竞争和不确定的市场环境促使企业不断创新，开辟新的竞争赛道；另一方面，随着AI、机器人等创新技术的涌现，企业必须紧跟时代趋势，提升产品的智能化水平，提高产线和工厂的效率，才能稳固自身在细分领域的地位。

创新不仅代表技术的应用，更代表技术驱动的商业模式的变化，以及生态的演进，这才是技术产生价值的根基所在。基于技术创新，百超成功从设备销售商转型为整体解决方案供应商，与客户建立了更具粘性的合作关系。公司不仅在产品、技术和服务上不断创新，还在组织架构和新技术应用等多方面进行了“有意义的创新”探索。百超打通了“市场洞察—研发投入—方案落地”三大关键环节，形成闭环并实现良性循环，致力于在整个过程中为客户创造更多商业价值，助力客户与百超共同成长。

中国制造业的蓬勃发展得益于其完善的产业链，积

极融入生态圈已成为企业在产业与市场变革中生存与发展的必然选择。百超通过构建供应链标准体系、加入高端产业联盟以及建立战略合作伙伴关系等举措，在绿色化发展和降本增效等战略方向上与产业链达成高度共识。百超深度融入产业链，协同上游企业开展反向创新，助力中国产品在海外市场实现本地化；同时与下游企业深度合作，让下游伙伴早期介入项目规划，构建战略伙伴关系，推动全产业链价值提升，开创产业发展新局面。在国际商贸环境快速变化、市场不确定性增加的背景下，百超作为一家全球多点布局的企业，坚持“全球布局、本地深耕”的双轨机制，同时推行双品牌运作，促成供应链体系与产业链伙伴的紧密配合，实现优势互补，共同发展。企业唯有立足技术创新共建战略生态，才能助力“中国制造”在全球市场持续扎根，实现从单点创新到全产业链价值的跃升。

MFC

在技术创新方面，百超未来有哪些重点方向？

游松博士

展望未来，百超在技术创新方面锚定了几大关键方向。首当其冲的是深化工业人工智能与机器学习技术的应用。我们将着力让设备具备更强的自主决策能力，通过对加工过程中积累的海量数据进行深度挖掘与分析，使激光切割、折弯等设备能够依据材料特性、加工工艺要求等实时、精准地自动调整参数，提升加工精度与效率，减少废品率。像在切割不同材质、厚度的金属板材时，设备能迅速匹配最佳切割功率、速度等参数，保障加工质量的稳定性。

与此同时，我们在自动化与柔性生产技术上也会持续发力。一方面，进一步优化自动化生产线，实现从原材料上料、加工到成品下料的全流程自动化无缝衔接，减少人工干预，提高生产效率；另一方面，增强生产线的柔性，使其能够快速、便捷地在不同产品型号、规格之间切换生产，满足客户多样化、定制化的生产需求。举例来说，一套自动化生产线可通过快速更换模具、调整程序，在短时间内从生产一种规格的钣金件切换到另一种，适应小批量、多品种的订单模式。

在软件系统与数字化集成领域，百超也有诸多规划。

我们将不断升级 BySoft Suite 软件，拓展其功能边界，强化生产管理、供应链协同等模块的功能，使其能与企业的各类业务系统实现更深度、更全面的融合。未来，客户借助这一软件，不仅能实现生产执行过程的透明化管理，还能在销售报价、采购计划制定等环节与上下游合作伙伴高效协同，打造一个基于数字化的高效产业生态。

这些技术创新重点，预计将为百超的商业模式带来显著变革。从产品与服务供给看，我们会从提供标准化设备及解决方案，向高度定制化、智能化的“交钥匙”工程转变。客户购买的不只是一台设备或一套系统，而是一个完全贴合其业务流程、融合前沿技术、具备自优化能力的智能制造整体方案，这将极大提升客户粘性与满意度。在盈利模式上，软件订阅、数据服务、远程运维等后市场服务收入占比将逐步提升，与传统设备销售形成双轮驱动，为公司创造更持续、多元的盈利增长点。而且，随着技术创新推动产品竞争力增强，我们将进一步拓展市场版图，涉足更多新兴行业与高端应用领域。



MFC

在人才建设与企业文化方面，百超是如何融合“瑞士基因”与“中国特色”的？

游松博士

百超承袭瑞士工匠精神，重视职业教育与长期人才培养。在中国，我们推出了“红血训练营”领导力项目，强调精神、专业、责任与卓越，培养具备“红血DNA”的教练型管理者。

文化层面，我们坚持“以人为本、诚信、成果导向、

共同成长”的核心价值观，并结合中国本土文化的包容性和灵活性，形成“研精覃思、海纳百川”的文化理念。我们鼓励员工自主创新、灵活应变，这也是我们与本地客户深度共创智慧工厂、联合实验室的基础。

MFC

站在未来五年的时间维度，您如何规划百超在华的愿景与目标？

游松博士

未来五年，中国制造将继续向“高端化、智能化、绿色化”发展。我们希望百超不仅是一家设备供应商，更是客户产业升级的合作者与赋能者。

我们将在技术端持续投入，构建更加开放、智能的软硬件平台；在市场端深化双品牌策略，提高本地适配

与服务能力；在组织端，我们将进一步完善本地研发体系、扩大产业链合作，提升全价值链的韧性与响应速度。

我相信，百超将以更强的技术引领、更稳的本地化根基和更深的客户链接，与中国制造业共同驶入智能制造的“快车道”。

结束语

从“瑞士精工”到“中国智造”，百超用三十多年的实践诠释了一个国际品牌在中国市场的深耕之道。在游松博士的带领下，百超不仅实现了战略层面的本地化，更在技术、服务与文化层面与中国制造业深度融合。面对制造业新时代的机遇与挑战，百超正以技术为帆、创新为舵，在智能制造的浪潮中持续乘风破浪、稳健前行。

