

新征程肇启 万里同光： 迪能激光以“中国智造”赋能全球价值链

▶ 文 | 张欣

当前，我国激光装备产业正在经历一场由技术突破、市场竞争、格局重塑与政策引导多维共振所驱动的系统性深刻变革。产业链的成熟与规模化效应为产业化奠定基础，核心部件的国产化突

破打破了长期技术壁垒，而激烈的价格竞争在加速行业洗牌的同时，倒逼企业转向差异化发展路径。瑞士百超集团如何通过战略调整与品牌重塑，在“内卷”与“国际化”的双重压力下找到新的增

长路径？《现代制造》记者有幸采访到瑞士百超集团中国区及亚太区总裁、迪能激光全球 CEO 游松博士，并进行了深度对话，让我们共同探寻他们长青的秘诀。



图 1 瑞士百超集团中国区及亚太区总裁、迪能激光全球 CEO 游松博士

文章来源：MM《现代制造》2025年第10期，总第1073期



图 2 迪能激光佛山智能制造基地

从成熟通向新生 DNE 以独立品牌形象开启新程

近期，瑞士百超集团全资独立子品牌——全球智能制造系统化解决方案专业提供商——迪能激光 DNE LASER（以下简称：DNE）迎来重要发展里程碑，其以专属品牌标识震撼亮相 FABTECH2025 国际金属加工及焊接展览会。该品牌以青绿色图像及字体为核心视觉特征，既是对其作为百超集团全资独立子品牌身份的鲜明注解，也标志着 DNE 在品牌定位与市场布局上进入独立深耕的新阶段。

游松博士表示，品牌标识由原来的红色转变为青绿色，寓意“从成熟通向新生”。这一色彩选择背后，蕴含着深厚的文化内涵与企业愿景：青

绿色象征四季常青、焕生长的树木，代表品牌将以蓬勃姿态扎根全球市场。同时，集团将持续深化差异化经营战略——百超继续聚焦高端市场，以技术创新与卓越品质为核心竞争力；DNE 则侧重高性价比与灵活适配，面向追求标准化解决方案的用户群体。

同时，游松博士对于双品牌战略给出了更深层的诠释，既让百超与 DNE 形成清晰的市场区隔，又能够实现用户群体的精准覆盖与互补。他进一步阐述：“百超主攻高端市场，服务于对加工精度、生产节拍和自动化有严苛要求的用户；DNE 则聚焦广大中小企业，提供高性价比的标准化解决方案。”此举旨在通过清晰的分层，让用户能根据自身需求与预算做出最合适的选择。两者在用户群体、技术

路径与服务模式上高度协同，共同构筑更广阔的市场覆盖与更强的整体竞争力。

落子佛山敏捷响应新兴市场

作为品牌独立的重要支撑，DNE 将生产基地从深圳迁至佛山，并建成了一座占地约 7 万平方米的钢结构现代化工厂。该基地自 2025 年 7 月起已陆续投产，内部集生态产线、自动化生产线及沉浸式展厅于一体，实现了从钣金加工到料库管理的全流程智能化生产。“这座新工厂不仅是 DNE 规模化生产的基石，更是品牌对外展示技术实力的重要窗口。它的投产，标志着 DNE 正式以独立品牌形象进军国际市场。”游松博士总结道。他继续表示，之所以选择佛山，DNE 也

文章来源：MM《现代制造》2025 年第 10 期，总第 1073 期

是想通过佛山在精密制造领域深厚的产业基础和庞大的应用市场，以及完整的产业链，来加速其本土化战略的落地，实现“在中国、为中国”乃至“在中国、为世界”的制造与创新愿景。

与此同时，DNE 将立足中国生产基地，高效辐射并服务亚洲、南美以及非洲等新兴市场。凭借地理邻近与供应链成本优势，DNE 能对这些区域价格敏感、需求多元的特性做出及时响应。这一“双线并行”的全球化布局，不仅增强了百超集团在新兴市场的适应力，也通过在全球范围内平衡布局，有效提升了集团的整体抗风险能力与战略稳定性。

在售后服务层面，DNE 延续集团“服务至上”的理念，持续挖掘用户需求，优化服务流程，致力于在每一个环节为用户创造更大价值。依托集团成熟的“三级服务体系”，DNE 实现了从现场支持到产品优化的全流程闭环管理：一线由驻点工程师现场响应，二线由技术支持团队与工厂协同处理，三线则由研发团队直接参与产品迭代。这也得益于 DNE 背后一支深耕行业多年的资深工程师团队，他们在各自领域精益求精，不仅能高效响应国内市场服务需求，还能延伸支持国内企业的海外项目及国产设备的全球服务需求，展现出覆盖全产业链的卓越服务能力。

以价值创造为刃，开辟激光产业新格局

中国激光行业正经历从“规模扩张”向“价值创造”的深度转型。随着市场竞争日趋白热化，行业已进入加速洗牌的关键阶段。据相关行业报

文章来源：MM《现代制造》2025年第10期，总第1073期



图3 迪能激光专属品牌标识首次亮相美国 FABTECH 2025 展

告显示，2024 年激光企业新增数量同比大幅下降 47.24%，这一数据进一步表明行业优胜劣汰正在加速推进。因此，激光企业必须跳出低端内卷，向高附加值领域渗透，才能获得一席之地。

在当前行业深度转型的背景下，DNE 以前瞻的战略视野，持续深耕核心技术并推进全球化运营，成功突破增长瓶颈，构筑起差异化竞争壁垒。基于这一战略方向，DNE 精准切入中端市场，以“高性价比 + 品质保障”为双轮驱动，不仅有效应对行业激烈竞争的挑战，更推动整个产业链向健康有序的发展阶段迈进。

展望未来，游松表示，DNE 将战略重点聚焦于智能化、绿色化与生态整合三大方向。其一，在软件与自动化领域，DNE 将充分借助百超集团的深厚技术底蕴，以 BySoft Suite 软件为核心平台，持续拓展其在生产管理、供应链协同等模块的功能边界，致力于帮助用户实现生产执行过程的透明化与精益化管理，构建区别于纯硬件厂商的差异化竞争力；其二，在绿色

可持续发展领域，DNE 致力于将节能环保理念深度融入产品设计与运营全流程。通过创新性地开发设备启停节能技术、优化能源消耗模式，并积极探索设备租赁、产能共享等平台化运营方案，显著降低用户的使用成本与碳足迹，践行绿色制造承诺；其三，在产业生态整合方面，DNE 正积极构建以设备互联和数据驱动为基础的协同制造网络。通过推动数字化联网与共享制造等创新模式，DNE 旨在打通产业链上下游，实现生产资源与订单需求的精准匹配，最终与合作伙伴共同构建开放、高效，以及共赢的制造新生态。

从深圳到佛山，DNE 的转型之路正是中国制造业在全球竞争中主动破局、价值跃迁的生动缩影。游松博士最后表示：“面向未来，我们将以清晰的战略定力与扎实的创新步伐，持续深耕产品力与用户价值，在深刻洞察全球市场需求的基础上，走出一条以技术为驱动、以用户为中心的高质量增长路径，为全球激光装备行业的持续进步贡献智慧与力量。MFC