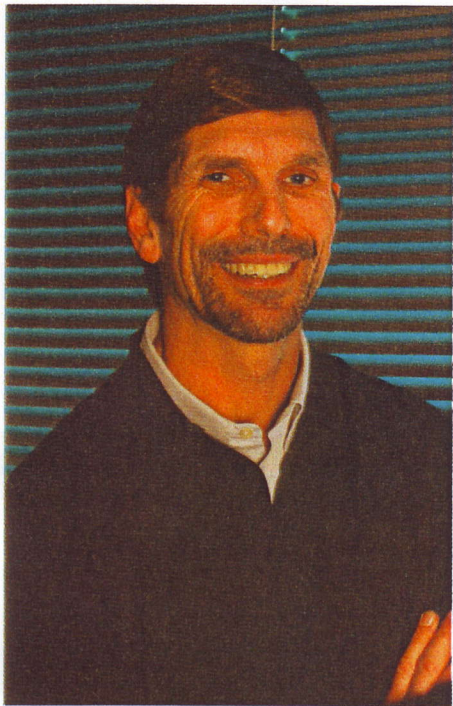


北美的挤压成型趋势

多伦多 CASTOOL Systems 公司: Paul Robbins



Paul Robbins, 以加拿大为基地的 Castool Tooling Systems 公司的总经理。

将要在十一月于荷兰 Eindhoven 召开的 ALEX 挤压成型会议上发言的 Castool Tooling Systems 公司总经理 Paul Robbins 说,目前北美有一种趋势,即导杆挤压成型的改进部分源自于几乎不太可能的挤压成型公司采购部。

膨胀市场中日激激烈的竞争加上高涨的能源价格正在促使众多的挤压成型公司聚焦在采购政策上。他们知道其现有的型咀及其它生产设备的采购程序,虽然目前降低了费用,但却不适于确保长期的实际价值。

采购对任何公司都是一项重要的工作。做好了,当然能成为利润最大化的因素。但是这项工作却不是每一家压型公司都能总是做得最好的,价值低廉,性能免强,不再是采购的充分理由。

在压型行业,买方日渐责成去寻找能改进出产率的产品。他们不再认为其生产部件只是一种能从低价厂商购来的商品。逻辑上使得买方要权衡并比较每一个部件相对于有利生产的真正而长期的价值。届时采购价格便只是几种考虑因素之一。

为了确保所有采购都能按压型公司的最大利益进行,现今出现了一种“最佳实

施手册”的趋势。这已为一些主要压型公司、尤其是拥有几个工厂的公司所采用。

最佳实施手册

最佳实施手册不光由采购部门编制,而且还有设计和生产部门参加。

每一个生产过程的采购项目都要视其真正目的而进行分析,再考虑其实际价值。这一点一旦确定并认同,便为每一个项目制定严密的技术规范。所有供货厂家都必须满足所订规范。不给买方留有自己全权定夺的余地。其首要任务就是要换下那些不明确符合其它厂家都遵循的新规范的产品。这必然意味着大门将(应该)朝拥有更好产品的供货厂家敞开。

最佳实施手册的应用迫使那些已经达到详细规范的产品供货商制定事例研究并将其短期和长期利好记入文档。届时,销售主要依据的是实际应用情况,而不是理论、价格或短期结果。

产品不合格的供货厂家必须改进升级,否则将被现有市场的增量部分所摒弃。

这将有利于压型行业。

最佳实施规范

有利于压型厂家分析产品、真实目的和实际价值、然后规范其最佳实施手册所要求的特性的成功样例是整体温控箱。

这一大型容器的主要功能实际上是用来控制模具的温度的。

要挤压的合金的粘滞度对温度极其敏感。每个压型厂都知道,如果模具操作温度不均匀,是不可能生产出好产品的。如果预热不当,通常要报废 2-3 块坯锭才能使模具温度均匀,而从未有人打算用坯锭来预热模具。

如果衬筒顶底温度不均匀,又如何处理呢?

如果不能有效控制,大型容器的衬筒出口顶部通常比底部要热得多。这是因为热空气上升并集聚在容器顶之下。这一温差难使大型垂直部件的型材保持密闭的尺

寸公差。而对于多孔模具,上部流出口将比下部流出口长。

当均匀预热的模具牢牢地固定在大得多的容器这个热导体上后,便立即开始传热。很快,模具便同容器衬筒具有同样大的垂直温差。

这一问题可以通过配置至少四个温控区、即垂直区和传统轴流区得以避免。一个理想的最佳实施手册将包括一简短的说明,如“容器将在其衬筒附近配有温度传感器和加热元件,以确保其快速反应。温度控制系统至少分四个温控区,有垂直区和水平区。”

通过鼓励供货方升级其产品,明白其将来的市场份额将比以前更依赖实际价值,目前日趋增涨的使用最佳实施手册的趋向将有利于金属压型行业。

使用最佳实施手册的另一好处是将结束事与愿违的关系销售。

关系营销:

在北美,关系销售仍然被大部分专业销售人员所采用。被公众所接受的关系销售原则被描绘如下:

“生意应按交情来做,而不只是简单的谈判过程。应打算跟人进行有益的联系,而不单是劝他们购买。尤其涉及到重复的多次买卖时,买卖双方的密切关系就显得尤为关键。”

关系销售当然对卖方、通常也对买方有利,但不一定对买方的公司有利,最普遍的销售代表不一定总是掌握有最好的产品。事情越来越明显,即关系销售不一定能真正有助于压型行业的展开,因为它通常迟滞了对新的/改进了的生产技术的接受。

为了更好地压型

更好的压型有赖于变现改进了的出产率的可能性和实现它的决心。编排理想的最佳实施手册的应用有助于确保各生产过程符合高标准的实际价值并有助于确保新产品或改进了的产品得到迅速而认真地考虑。

读者回复编号: 14