

扎根中国 服务中国

——访希马（上海）工业自动化有限公司总经理 Peter Sieber

□记者 李莉 刘新洁 通讯员 姜雪莲



希马（上海）工业自动化有限公司总经理 Peter Sieber

HIMA 作为自动化安全解决方案的全球领航者，始终坚持在中国长期发展的策略，以一流的产品、服务为基石，以开拓创新为依托，不断适应中国客户的需求，为中国的发展做出重要的贡献。

在接受经济日报《中国经济信息》记者采访时，希马（上海）工业自动化有限公司总经理 Peter Sieber 先生向本刊记者表达了希马扎根中国、服务中国的决心和信心。

希马中国是德国 HIMA Paul Hildebrandt GmbH（以下简称 HIMA）在华全资子公司。HIMA 品牌成立至今已有 110 年历史，专注于提供安全解决方案，其应用已覆盖油气开采、石油化工、轨道交通、物流机械等多个领域，在全球有 35,000 多套安全系统的应用。HIMA 在 2001 年以代理商的形式入驻中国，随着业务的发展，在 2006 年成立了合资公司，使得 HIMA 的品牌深入人心，2016 年 HIMA 以独资公司——希马（上海）工业自动化有限公司（以下简称希马）在中国全面开展业务。

希马总经理 Peter Sieber 睿智沉稳，对商业管理以及行业发展都有着深刻而独到的见解，在与记者的交谈中，总经理 Peter Sieber 从多个层面介绍了 HIMA 在中国市场的发展之道。

本刊记者：请您介绍一下贵公司目前的发展概况、以及目前在全球的规模。

总经理 Peter Sieber：HIMA 是典型德国中型企业，总部位于曼海姆附近的布鲁尔，是一家家族企业，目前公司在全球大约有 900 名员工，今年早些时候，我们刚刚举办 HIMA 的 110 年周年庆典。

HIMA 虽然是德国公司，但超过 75% 的业务都在德国境外开展。我们致力于为客户提供功能安全解决方案，帮助其遵守国家和国际的安全标准，保护环境、人身和设备安全。我们的客户主要来自化工和石化行业，与此同时，我们还为铁路行业和其他制造领域的客户提供服务。

本刊记者：改革开放四十年来，中国取得了长足的发展，国务院总理李克强在《政府工作报告》中也强调：推进新一轮高水平对外开放，着力实现合作共赢。请您对贵司进入中国以来在华发展成绩作一具体描述和总体评价？

总经理 Peter Sieber：早在 2001 年，HIMA 就已进入中国市场。当时，巴斯夫和拜尔等德国化工巨头开始在中国投资。HIMA 作为其重要的战略合作伙伴，也随之将安全业务扩展到了中国市场。在

2006 年成立合资公司，作为全球仅有的几家安全系统制造商之一，HIMA 以其坚实的产品及工程服务质量，赢得了包括中石化、中石油以及中海油等国内著名的石油化工企业的信赖，业务的规模不断扩大。在 2016 年，HIMA 做出在华重大战略调整，成立独资公司，希望将源于德国品质的产品与技术更好的服务于中国市场。

中国是 HIMA 在全球的第二大安装基地，中国市场对于我们非常重要。我们不断充实中国的工程服务团队的能力，为中国客户提供更加本地化的服务。质量第一是我们一贯坚持的原则，因此，除全部产品都为德国制造之外，我们的员工都必须接受总部的专业培训，方可参加工程实施及技术服务。同时，我们总部的所有工程及功能安全咨询专家都随时待命为客户解决任何有关工厂的功能安全的相关问题。

本刊记者：激烈的市场竞争中贵公司采取怎样的市场策略，以取得更好的市场份额？贵公司在同行业之间有何竞争优势？

总经理 Peter Sieber：HIMA 是功能安全方面的专家。功能安全是整个企业的核心，我们仅做与之相关的业务。客户所信赖的正是 HIMA 在这方面的专业，也是我们的优势所在。我们的策略就是要为客户打造有关功能安全的一站式解决方案，只要涉及功能安全的，不管是产品、工程服务或者是咨询，HIMA 都可以为您一键排忧解难。

基于 40 多年的应用经验，HIMA 还可以为某些特殊的场合提供定制化的解决方案，譬如石油化工行业，高温、高压、连续生产，对于安全的要求极高，那么就必须要确切的了解客户的需求，并基于此提供解决方案。正是这种将设计、操作和维护与特定技术要求的完美结合的能力，使得 HIMA 独一无二，并在行业中脱颖而出。

本刊记者：进博会已经隆重召开，习主席所倡导的“坚定支持贸易自由化和经济全球化，促进世界各国加强经贸交流合作，促进

总经理 Peter Sieber：第一届进口博览会（CIIE）是中国中央政府和上海市政府共同主办的一次重大的国际活动，受到了广泛关注。我们很荣幸能够收到邀请参会，并将 CIIE 作为一个重要的展会进行准备。作为德国企业，在工业 4.0 的推动下，我们也推出了面向“智能”的安全平台、安全服务以及安全解决方案。此次参会我们全方位的展示了智能安全的理念，有 100 多位观众表达了深入了解及合作的意向。我们团队也正在持续跟进。在我看来，CIIE 以一种国家级邀约的方式将海外公司与中国客户联系起来，是非常行之有效的，特别是对于 HIMA 这样的小规模的公司，面对中国这么巨大的市场，让广大的中国客户了解的确需要一个这样的桥梁和纽带。

本刊记者：为强化中国高端制造业，中国政府提出了《中国制造 2025》发展战略，请介绍一下贵司为配合这一大政方针都制定了哪些战略目标？目前，中国已成为全世界最具吸引力的投资目的地并为全球经济提供活力，投资环境优势，市场空间巨大，请问贵公司还有哪些新的在华发展计划？

总经理 Peter Sieber：正如刚才提及，我们是功能安全专家。随着中国政府提出的《中国制造 2025》发展策略的实施，安全与环保正逐渐成为整个社会关注的焦点，市场对安全解决方案的需求也正不断增长，企业要求满足相关的法律法规以及国际及国内的规范，从而做到保护环境、人身和资产安全。为了支持中国工业的发展，我们积极参与中德合作的“智能制造”、“工业 4.0”和“功能安全”等项目。在这些项目中，我们积极支持中国标准的制定和实施，并且分享了我们在国际标准化领域的经验。此外，希马作为 HIMA 在中国的全资子公司，秉承开放协作的理念，正不遗余力的帮助中国企业客户培训雇员，提供满足《中国制造 2025》发展策略的安全解决方案。



优秀的工程技术团队

全球贸易和世界经济的增长，推动开放型世界经济发展”，已成为本届进博会的指导主旨。请问，贵公司为进博会都做了哪些准备？和哪些单位达成合作意向？在进博会上收获了哪些成果？

总经理 Peter Sieber 最后表示：中国市场是我们全球最为重视的市场之一。我们将在中国进一步推进智能安全理念，将国际先进的安全技术引入中国，更好的服务中国市场。