

# 仍在发展的 “家族”公司



今年是 ELECTROGLASS 公司成立 30 周年。30 年前，这家专业从事电熔玻璃和调节技术的公司从 5 名员工起步，发展到今天拥有 26 名员工。但是，正如 JESS WHITE 所见，公司仍保持着其“家族”式的氛围。

1976 年 10 月，Fred Scarfe 与其他两位董事——他的兄弟 Jack 和 Jack Alcock，以及另外三位非董事创始人共同创办了 Electroglass 公司。Fred 把毕生的精力都献给了玻璃工业，他从 Beatson Clark 开始起家，然后一直从事电熔方面的工作，积累了 20 年的经验。今天，公司在英国艾塞克斯 Benfleet 的基地已经拥有了总面积为 2500 平方米的办公楼和厂房。

自从 Fred 以自己的技术和理念创办了自己的公司，时至今日，公司依靠技术逐步发展壮大，并迎来了它的 30 周年庆典。Richard Stormont 说：“这要归功于我们始终坚持专业化并致力于发展电熔技术，同时建立并保持与客户的良好关系，其中包括我们的跟踪服务。

在 1970 年首次进入电熔玻璃领域后，Richard 于 1989 年加入了 Electroglass 公司，并逐步从 Fred Scarfe 手中接过了管理公司运营的工作；他在 1990 年成为董事并从 1995 年起担任总

经理。尽管 Fred 的退休和在 2002 年辞世令人扼腕，但是家族公司的氛围一直保持到了今天。Fred 的两个兄弟现仍为公司员工，他们与普通员工没有区别，但是可能会超过 Paul Holmes 为公司效力近 30 年的最长记录。

## 项目与客户

在 Richard 担任总经理的 10 年中，Electroglass 公司的营业额已经翻了 4 倍，2004 年更是创纪录地达到 520 万英镑，这主要是由于欧洲和中东地区全电熔项目的兴起。去年，公司接到的订单遍及全球 22 个国家。Richard 认为使客户满意是成功的关键，他引述了一个事实，一半的订单是公司的精确控制鼓泡系统，而且 65% 的助熔系统订单是来自现有客户及其直接关系户的重复订单。他还指出，随着对能效和玻璃质量关注的日益增长，全电熔领域已经取得技术进步，尤其是在挥发性氟化物乳白玻璃和硼硅酸盐玻璃的生产方面。

Electroglass 公司的长期固定

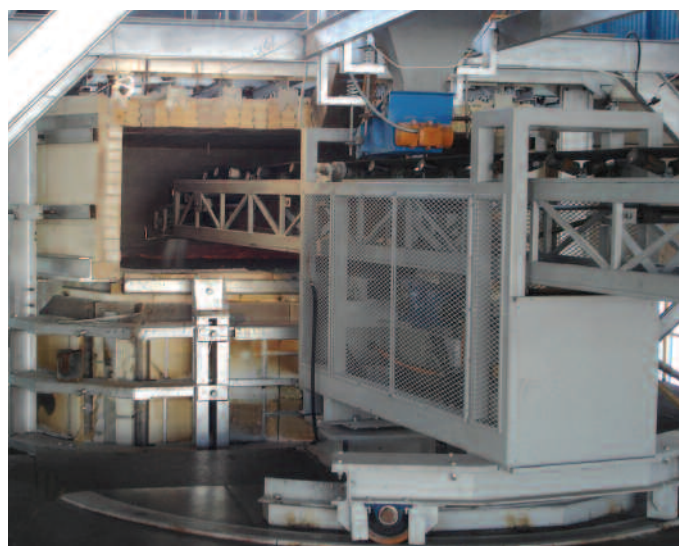
上图：一个 ELECTRO-GLASS 连续控制的玻璃液出料口

下图：一台 ELECTRO-GLASS 全电熔炉

客户中有像 Thai Glass Industries 和 Heye Glas 之类的公司，近几年中其最大的客户是 Samsung Corning 公司，Electro-glass 公司向其提供用于电视玻璃生产的大型助熔和鼓泡系统。公司最大的单个全电熔炉项目在津巴布韦，设计产量为 180 吨/天，该项目在 1994 年首次投入运行，并于近期进行了维修和更新。

日本和韩国的玻璃厂商是 Electroglass 公司玻璃液出料系统的最大客户，日本的一个新客户拥有一套最大的 Electroglass 鼓泡器系统，它用于生产玻璃纤维。

目前的项目包括在中国、葡萄牙、比利时和其它一些地区的玻璃纤维助熔和瓶罐炉工程，几个国家的鼓泡系统工程，以及在德国为一台熔炉升级一个投料系





ELECTROGLASS 集团公司团队包括 (左起向右后): RICHARD PETROCOCHINO (电气工程项目经理)、PHIL DAVIS (实验室技术员)、ANDREW SELIM (项目工程师)、RICHARD STORMONT (总经理)、ANDREW BARLOW (电气发展部经理)、GRAHAME STUART (客户服务工程师); 中前排: GARY GAMMON (项目工程经理)、CELIA HIGGINS (销售办公室协调员) 和 ALAN BRETT (工厂经理); 中后排: PAUL GAMMON (商务协调员)。

统, 这台氟化物乳白玻璃熔炉的生产能力要从 42 吨 / 天提高到 45 吨 / 天。墨西哥的一台 30 吨 / 天的硼硅酸盐玻璃熔炉已经投入运行, 而且 Electroglass 公司的另一个新客户 —— 智利的 Toro Glass 公司已经订购了一个电助熔系统。

### 产品

平均超过 95% 的 Electroglass 产品由英国以外的客户定购。由于电熔炉设计的进步, 全电熔技术在过去几年中已经成为最大的卖点。“能效和玻璃质量是关键”, Richard 说, “这就意味着助熔设计和全电熔炉已经成为当前发展的焦点”。Electroglass 公司从事各种未来全电熔或者助熔系统工程的物理模型开发, 并将通过建立专用模型来彻底检验电极排列和对流电流。

Electroglass 公司制造的精确控制鼓泡系统, 由 PC 或 PLC 界面控制。到目前公司已经销售了 80 多套系统, 其中一半是来自现有客户的重复订单。公司还为电熔炉设计和制造投料器; 经过两周的测试后方可投入现场运行。

Electroglass 公司从原材料开始, 在厂内制造自己的电极和电极夹。公司年产大约 500 个水

冷电极夹, 同时还生产许多干式预热电极。许多电极都被用于 Electroglass 系统, 但是其他客户, 特别是日本客户, 将这些电极用于他们自己的系统。最大的标准 Electroglass 电极夹有 4 英寸长, 大部分用于生产电视面板玻璃。

正如总经理所言, 公司的一个重要优势是其客户服务。Electroglass 公司向其客户询问运行读数, 从而监控系统性能并改善对客户的服务。“这是客户的最大利益所在, 当然也是我们的最大利益所在”, Richard 说: “通过提供持续服务来帮助他们充分利用我们提供的系统和技术”。

公司始终将研发摆在最重要的位置。即便是包装也在厂内完成, 因为公司认为要尽量保持对生产和销售过程的控制。

### 经销商和全球市场

Fred Scarfe 创办公司时期的重要市场是南亚、东南亚和澳大利亚。Electroglass 公司随后在日本和中国也赢得了客户, 并且逐步扩大; 现在, 其客户遍及全球 40 个国家。Frazier-Simplex 在过去的 15 年中一直是公司在美国的经销商。公司的日本经销商在近 30 年中从未改变, 同时韩国和中国的代理商也分别有 15 年和 10 年的合作关系 —— 尽管 Electroglass 公司在 1986 年通过香港代理商, 依靠像 Owens-Illinois 和 Emhart Glass 这样的客户才启动了中国区的业务。相比之下, 中美洲的代理商则是 Electroglass 家族中新的一员。

当被问及 Electroglass 公司的市场时, Richard 认为, 尽管专用产品组的年销售额存在很大的波动, 但是全电熔领域的上升趋势尤其强劲。“一些客户的项目建立在长期合作的基础上, 例如日本”, 他解释道, “曾出现过另一个极端的例子。一次展览会上,

我们遇到了一个中东的新客户。经过两次两小时的会谈, 一周后我们签订了一份电熔炉合同”。

但是, 在赚取的利润不允许服务和售后服务达到合理水平的地区, Electroglass 公司将不会开展业务。Richard 称: “由于一些本来可能成为客户的公司疯狂压价, 我们已经放弃了他们的工程, 而且事实已经证明我们的做法是正确的”。

### 玻璃工业

Richard Stormont 谈到, 在公司的历史进程中, 玻璃工业有两个标志性的发展, 一是制造商并入更大的集团, 二是中国和韩国玻璃工业的发展。他并不把玻璃工业在亚洲、俄罗斯等新兴市场中的发展看作是对本地市场的威胁。但是他相信, 由于新兴地区的生产成本较低, 所以一些发达国家某些行业的制造商将继续遭受损失。

### 未来

Electroglass 公司的方针是要对其产品和客户服务保持全方位的控制。未来的策略仍将保持坚决独立。“我们的优势在于专业化, 而非多样化”, Richard 解释说, “我们将不断发展技术和完善设计以提高能效、玻璃质量和熔炉寿命。随着全球范围内对环境的日益关注, 大型电熔炉安装也必将吸引更多的目光, 而且这也是我们在技术发展方面特别关注的领域。”

他还通过董事会, 坚定不移地促进与客户保持良好关系并提高售后服务质量。正如 Richard 所言, “尽管我们每年都在赢得新客户, 但是我们未来的发展将在很大程度上依赖于现有的客户”。■

#### 更多信息

Electroglass, Benfleet, Essex, UK  
电话: + 44 1268 565577  
传真: + 44 1268 565594  
电子邮箱: info@electroglass.co.uk  
网址: www.electroglass.co.uk