

# 冬天里的一把火

## ——高层揭密 GE Fanuc 自动化收购 Intellution

2002年11月5日, GE Fanuc 自动化北美公司宣布完成对 Emerson 旗下的工业自动化软件供应商 Intellution 公司的收购, 引起业界轰动, 在这个寒冷提前降临的冬天播下了新一轮竞争的火种。全球发布不到半个月, GE Fanuc 负责全球解决方案的副总裁 Kevin Roach 先生、Intellution 公司总裁 Robert L. Yeager 先生、GE Fanuc - Intellution 全球销售主管 Vangell Rafael 先生和 Intellution 公司中国区总经理贲志刚先生齐聚北京和上海, 为 Intellution 中国的合作伙伴进行全球销售培训, 充分显示了其对中国市场的强力关注。11月22日, 本刊记者就此在北京国际俱乐部饭店对他们进行了独家专访。

**李玲:** 请问 GE Fanuc 自动化北美公司收购 Emerson 业务中 Emerson 过程管理旗下 Intellution 公司的主要目的是什么?

Kevin Roach 先生: 如果你稍微分析一下我们的技术结构, 你就会发现 Intellution 的技术可以大大加强 GE Fanuc 的技术支持能力。这次合并主要看中了 Intellution 的几点: 一是先进的技术, Intellution 有许多 GE Fanuc 未拥有的技术, 如批次 (iBatch)、历史数据库 (iHistorian) 工厂智能



Kevin Roach 先生(中)、Robert L. Yeager 先生(右)、Vangell Rafael 先生(左)

化产品, 这将使 GE Fanuc 的自动化解决方案得以完美的优化, 如大大强化 DCS 系统, 可以给过程控制部门带来强劲的增长。二是优秀的人才, Intellution 拥有许多我们认为非常卓越的人物。软件的核心就是人才, 来自卓越人才的伟大思想造就了伟大的软件产品。软件的价值正是人才价值的再现, 我们非常自豪的是通过这次收购, 可以获得 Intellution 的优秀人才。第三点是渠道, Intellution 在全球装机量超过 185000 套, 丰富的产品分销网络可以极大地补充我们全球服务的范围。总之, 由于 Intellution 具有强大而标准的工业软件平台, 可以采集、传送和监控来自工厂车间的信息, 使得 GE Fanuc 的 e 制造解决方案更加全面, 如虎添翼。

**李玲:** 请问 GE Fanuc 收购

Intellution 后, 将对全球和中国自动化市场的格局和发展产生哪些方面的影响?

Kevin Roach 先生: 通过这次收购, 使得我们在全球的自动化市场处于一个非常有利的位置, 在中国也不例外。对于中国这个令人激动的市场, GE Fanuc 非常地重视。6 个月前, 我们把在亚洲的总部从新加坡正式迁移到上海, 就是为了更好地了解中国市场和客户的需求。在这一方面, Intellution 已经打好了非常坚实的基础。通过这次收购, Intellution 和 GE Fanuc 可以相互加强各自的技术特点, 从而更好地为客户服务。由于两家公司都是各自领域的顶级公司, 因此可以肯定地说, 并购后的新公司将是技术主导型的。当我们同许多分析家谈起这次并购时, 许多



人相信这是一次完美的结合。由于并购后的新公司将拥有运动控制、CNC、HMI/SCADA、机器编程、MES（制造执行系统）、质量控制等全系列自动化产品，从而可以为客户提供全套的解决方案，充分满足客户全方位的需求。这次并购将有效汇集GE博大精深的知识信息库、以互联网为中心的软件技术、开放的硬件平台、Intellution的批次过程、全厂监控等，方便简洁地引领用户进入全企业协作的生产管理模式。

Vangell Rafael 博士（GE Fanuc - Intellution 全球销售主管）：我认为很重要的一点是，GE 一贯将财务稳健与技术革新相结合，这可以确保我们持续地提供行业领先的解决方案。

**李玲：**作为 Intellution 公司，在中国的知名度还是很高的，请问这次改换门庭会对原有的客户产生哪些影响？贵公司将如何应对？

**Kevin Roach 先生：**新的公司将一如既往地为客户提供 Intellution 和 GE Fanuc 各自的优质产品，同时将会加强服务，使得客户能共享强强联手所带来的巨大利益。就优质的产品和服务而言，不会发生什么变化。会变化的是组织结构，用户很快将会发现有更多的技术人员加入到为他们服务的行列，我们拥有广泛的垂直市场应用专家队伍，可以提供针对任何类型和规模的项目支持。

Robert L. Yeager 先生（Intellution 公司总裁）：Intellution 集成于 GE Fanuc 的组织中，提供了一种令人激动的机遇，从而使我们帮助客户取得竞争优势的责任得以继续。在工业自动化市场上，与 GE 在广泛产品上的结盟将使我们的客户获益更多。

贾志刚先生（Intellution 中国区总经理）：我们过去的成功是由于拥有一支优秀的团队，现在我们在稳定的基础上形成了更加强大的团队，在提供的产品和服务方面并不会有所改变，而是会为用户提供更多的解决方案。

**李玲：**请问完成这次收购后，GE Fanuc 自动化和 Intellution 的业务重点是否会发生一些变化？计划如何整合双方的优势，协调产品与服务？

**Kevin Roach 先生：**就产品策略而言，我们近期考虑的是：将业界领先的 Intellution 产品诸如 iBatch、iHistorian、iDowntime 和 info Agent 介绍给传统的 CIMPLICITY 客户。将 GE Fanuc 产品诸如 CimWorks、Dataviews、OpenProcess 和 Operator Interface 产品介绍给传统的 Intellution 客户，并加强为客户提供的服务。中期策略是：基于业界需求继续发展 iFIX 和 CIMPLICITY PE。远期（12~18 个月）策略为：将两家公司的深度和经验与发展中的下一代技术相

结合，将最佳的传统 HMI / SCADA 功能与明日的完全集成的信息和生产系统相结合。而且我们向客户承诺，Intellution 目前的用户可以根据软件的升级功能，转移到全新的软件平台上。

**李玲：**请您谈谈 GE Fanuc 自动化和 Intellution 在中国的发展目标是什么？请问贵公司打算采取哪些策略和措施来完成上述目标？

**Kevin Roach 先生：**从组织结构而言，除了面向通用的市场，我们非常关注垂直的一些行业，如能源、电力、污水处理、半导体、汽车、食品饮料、消费品等行业，GE Fanuc 在这些领域有着非常强大的优势。在中国，我们非常愿意与这些日新月异的行业同步前进，帮助他们应对更多的挑战。中国是一个令人激动的市场，许多新项目上马很快，而 2008 年的奥运会更是会带来无限商机，特别在诸如基础设施建设、环保、水处理、高效节能等领域。在这些方面，Intellution 占据主导性地位，而 GE Fanuc 在上海的交通、水处理等领域也有着非常成功的经验和案例，整合后的新公司将更加凸现我们的优势。

在采访即将结束的时候，Kevin Roach 先生重申并购的原因，他开玩笑地说，GE Fanuc 致力于为客户提供完美的解决方案，而 Intellution 正是这样的公司，正如其名字所暗示的：Intelligent Solution——智能化解决方案。

反馈服务编码 M2007

MM 现代制造

