



解析什么是有“中国特色”的维护

——专访Siveco中国总经理浦乐诺先生

本刊记者 蒋 旭

记者：从默默无闻到如今国内最具影响力的维护咨询公司，不同于其他厂商企业定位使Siveco在短短几年间的成长速度让人惊叹，就此您怎么看？

浦乐诺先生：一切比你所想的要简单很多。凭借有“中国特色”的维护管理理念，Siveco始终致力于利用高科技工具为客户交付可持续的维护改进结果。在此，我不得不提一下公司发展的背景。首先，成立于1986年由两位来自ABB的工程师创建了Siveco集团，企业发展至今已成为欧洲最大的CMMS系统供应商（就维护管理系统而言，CMMS一词比EAM更准确），业务遍布全球60多个国家，员工人数超过1 000人。其次，就我个人而言：作为机械工程师和维护专家，在1997年我被公司派往中国为一家位于苏州的造纸企业实施预防性维护项目。之后，我又投身于状态监控（我职业生涯的起点）、CMMS/EAM系统和工业维护服务领域。2004年，我决定成立喜科（上海）软件系统有限公司（简称：Siveco中国），目标是辅助国内企业改进其生产维护水平。当

时，人们逐步意识到所说的“EAM”其实并不能带来实际收益。经过这几年的发展，专注于为客户实现可衡量的投资回报，Siveco的成功经验在业界有口皆碑。

记者：我注意到您是电气工程师，并对此非常自豪！这对于EAM供应商来说是不是很少见？

浦乐诺先生：确实如此！但准确地说我们并不是“EAM”供应商。我一贯拒绝使用这个以IT为导向且意味着“失败”的缩写单词。鉴于我们的所见所闻，为了弥补IT供应商由于缺乏专业工业背景而造成的重大失误，Siveco比重较大的一块业务就是评估和改进（现有“EAM”系统）服务。在国内，我们经常听到厂商抱怨客户的维护团队不够成熟，因此项目失败的原因不在于他们。而有趣的是，甲方竟然对此也毫无疑问、全盘接受！作为电气工程师，我曾经的工作环境和现在的客户类似、目的相同，就是如何更好地对



Siveco中国总经理浦乐诺先生
工厂进行运营和管理。

记者：麻烦请您跟读者介绍一下Siveco在国内的客户基础。通过浏览贵司的网站，我发现更新的频率很快，有很多客户案例可供参考。这一点也和您的竞争对手们很不一样。

浦乐诺先生：公司成立至今已在国内拥有60余家客户，500多个项目站点。同时，我们也与国内工程公司携手参与在东南亚和非洲的出口项目。目前，我们所合作的知名跨国企



业有：阿科玛、万国纸业、诺基亚、韩华化工等。而相比国外同行，本土企业的管理水平更超前，态度也更为开放，我们的优质客户——四川泸天化就是典型。

我乐观地发现，许多我们竞争对手的集团客户倾向选择我们为其国内的工厂开展维护项目。而众多使用其他品牌CMMS的企业也会为其技术人员装配我们的bluebee®移动方案作为其现有系统的额外应用。

记者：可否请您介绍一下Siveco的目标客户？

浦乐诺先生：在国内，Siveco立足于三大市场：工业、基础设施和物业管理（楼宇）行业。就工业领域而言，流程制造业（化工、造纸、金属加工）是目前最大的目标细分市场，但同时我们也关注汽车和电子行业。无论是否已经实施CMMS或EAM系统（我们挽救过很多失败的CMMS项目，并且也能为SAP用户提供服务），我们的目标客户均拥有改进维护现状的需求，也就是为了尽可能降低停机、能源、安全、环境对生产业务的影响。如原本的维护状况较差，通常我们承诺的投资回报周期少于1年。

记者：EAM供应商通常瞄准业务流程更成熟的跨国企业，Siveco也是一样吗？

浦乐诺先生：恰恰相反！我们认为本土企业则往往更易于合作。对未来的发展方向，市场现存一种误解，认为中国将来会跟国外一样先进发达。对此我表示反对，我认为由于规模、发展速度、经验和技能的不同，中国正在逐步形成具有“中国特色”的维护模式，完全不同于传统的西方体系。也正因如此，作为业内唯一一家拥有本土研发能力的CMMS供应商，2008年Siveco在上海投资建立了自己的研发中心。

我非常惊讶地看到那些国际厂商仍在力推西方已沿用了30年的EAM产品。当然，某些IT技术肯定得到了改进（诸如现在流行的SOA架构），但就产品本身而言，EAM和30年前其实没有丝毫差别。为了便于计算工作时间从而减少加班甚至是裁员，这类EAM系统需要大量的纸面工单和笔记，再由系统专员逐一进行数据录入。事实已经证明这类方案的失败在所难免，而我也认为再过几年EAM也终将被时代淘汰，今后的国内市场将被以技术为导向的维护系统外加现场移动方案所代替。目前，已有像泸天化、韩华化工和长城物业等企业率先应用起了这套方案，并且也推广到了我们在马来西亚的出口项目。

记者：我注意到您刚才提到一个非常可爱的名词叫“bluebee”。就移动方案而言，这其实不是什么新鲜事物，是吗？

浦乐诺先生：从PC电脑上下载工单这类移动方案而言，我记得问世已经超过10余年，类似的还有辅助状态监控的便携仪器。作为新一代创新解决方案，bluebee®的口号是“移动智能，人与未来”。即方案专注于现场

技术人员并辅助他们开展如诊断故障、指导巡检线路、读取中央数据库数据等工作。无论是SAP PM、Maximo还是我们自己的COSWIN或是bluebee®云计算平台，bluebee®可与任何后台系统实现同步。就已安装了EAM系统的客户而言，通过对老旧数据库的清理，bluebee®可为其实现快速的投资回报，也使维护工程师第一次真正接触那些投资上百万却从未亲手操作过的EAM系统。

记者：我从网站了解到Siveco正在开展名为“bluebee®路演”的全国巡展活动。您能为读者介绍一下吗？

浦乐诺先生：作为营销工具，我们在全中国利用bluebee®品牌来宣讲客户的经典案例，并同时分享他们的改进成果。路演至今已持续了6个多月时间，城市涉及上海、北京、深圳和宁波等地。而12月我们将在成都开展以泸天化为主题的客户活动。

记者：众所周知西部市场存在巨大的发展潜力。这会否也是Siveco的目标市场呢？

浦乐诺先生：基于泸天化项目，Siveco在西部市场有很大的影响力，特别是四川省。因此，我们也考虑是否在将来成立Siveco西南分公司，无疑这对我们而言意义非同寻常。随着人力、物力、财力的投入，再加上当地合作伙伴的支持，我希望未来我们的足迹能遍布四川、云南以及新疆。

在接下来的几个月内，我期待在四川花更多的时间进行考察并在农历新年左右最终决定是否筹建该办事处。不同于我们的竞争对手，凭借对市场的正确理解，利用本土研发优势、创新的bluebee®移动解决方案以及西部战略，我对Siveco未来的发展充满自信。

（本文涉及相关论述仅代表Siveco观点）