



欢迎阅读

第二期特利马克快讯

欢迎阅读第二期特利马克快讯。在席卷全球的经济危机中，特利马克总部也不可避免地受到一定影响，但值得欣慰的是我们特利马克（徐州）发展势头良好。在本期的快讯中我们将与您分享特利马克更多的新产品信息、在中国及国外的发展动向、以及我们推崇的与客户建立的双赢伙伴关系。我们希望每期的快讯能成为联结你我的桥梁，能让你及时了解我们的动向；如您有任何意见和建议，也请发送邮件至 tips@trimarkcorp.com。我们保持沟通。



Ronald J. Priestley
特利马克（徐州）总经理

2009年8月 第二期

本期内容

- 携手共赢——特利马克期待与您成为合作伙伴
- 新产品030-2300 翻板把手的研发——是对产品的投资，更是对人才的培养
- 中国工程机械行业蓄势待发 特利马克推出新品助阵
- 敏捷制造（QTM）——产品研发速度的一些挑战
- 特利马克中国公司将不断努力、追求卓越，满足并超越顾客的期望
- 特利马克中国寻求有分包服务需求的合作伙伴
- 特利马克北京举行媒体见面会

关于特利马克

特利马克不仅仅是生产最好的门禁系统。我们生产的产品用于人员门、窗户和隔间门，但我们还可以做到更多，比如合作以及为客户订制产品，而且速度很快。特利马克一直致力于成为客户良好的合作伙伴，提供高质量的产品、优质的服务和优良的工程技术支持。我们与客户一直保持着良好的合作关系，和卡特彼勒有着长达 30 多年的合作伙伴关系。此外，特利马克的全球客户还有包括约翰迪尔、沃尔沃、帕卡和凯斯纽荷兰在内的世界一流汽车和设备制造商。

携手共赢——特利马克期待与您成为合作伙伴

随着液压挖掘机在中国市场的迅速发展，很多OEM制造商期望研发出有竞争力、能够主宰市场的产品，并开始考虑如何加快产品的上市速度，增加产品的可靠性，使产品质量比履带式拖拉机、轮式装载机等“成熟”的产品更加优越。

OEM制造商面临着如何加快产品上市时间、劳动力成本增加等压力，这些都对制造工程提出了新的挑战。如今，顾客比以往任何时候都更依赖供应商的专业知识和资源，以便更好满足市场需求。在这样的背景下，如何赢得客户的信任，让客户相信他们的产品机密在研发过程中不被泄露，这是一个巨大的挑战。

在过去的30年里，特利马克一直为世界各地的顾客提供“适应功能需要”的系统。我们严格保护客户的商业机密，就如同保护我们自己的商业机密一样。在此基础上，双方的合作关系酝酿而生。

我们会在协议中列明双方合作关系的细节及具体期望。之后，客户方的工程师与特利马克的门禁系统专家一同制定项目细节。一旦CAD数据开始共享，顾客就能确保所挑选的产品符合应用或修改。等应用完成，模型将被“收缩包装”，并送还给顾客。如顾客的需求有变化，只需致电应用工程师，应用工程师会根据顾客新需求进行调整。

近期，特利马克与徐工集团建立了这样的合作关系。同位于一个城市，使我们双方的合作更加便利。合作增进彼此之间的信任，并可优化产品应用、减少变化、加快周转周期。受益于先进的网络会议，我们和外地的客户也可以同样建立起这种合作关系。在市场上，信任不是商品。特利马克会格外努力去赢得并维护顾客所给予的信任，帮助顾客更快完成项目，向市场输送更高质量、更加可靠的产品。

要点

- 特利马克为世界各地客户提供“适应功能需要”的系统，在信任的基础上建立合作伙伴关系。
- 特利马克与徐工集团建立了合作关系。合作加快了产品周转周期。
- 特利马克努力赢得并维护顾客所给予的信任，帮助顾客更好更快完成项目。



新产品030-2300 翻板把手的研发

——是对产品的投资，更是对人才的培养

随着中国市场对液压挖掘机的需求不断增大，许多原始设备生产商也致力于在中国市场发展自己的品牌。刚进入中国市场，特利马克就意识到设计和生产适合液压挖掘机的把手对自己在中国市场的长期发展至关重要。可惜当时特利马克美国和欧洲工程团队忙于其他研发项目，而中国市场这边又时不我待。

在这样的背景下，特利马克中国工程团队着手进行研发设计。在技术总监杨为民的指导下，设计工程师王敬参考特利马克现有产品，采用创新理念进行设计，减少零部件数量，降低制造成本。王敬在这个研发项目中充分施展了她的才华，设计出的产品无需修改就能适应当前的应用。

在为特利马克工作前，王敬有一定的设计经验。在这款产品研发过程中，她学习特利马克产品特质，在生产工艺上借鉴全球工程行业的方法和实践，并学习建模方法，用节约成本的方法制造零部件。凭借勤奋加努力，王敬终于得以在如此短的时间内成功研发出这款产品。

在Windchill™应用软件帮助下，特利马克中国工程团队与美国工

具有业界领先的生产力工具，以促进最佳做法，设计，开发和制造。

Pro/ENGINEER是3D CAD用于产品设计标准，在行业内属于领先的生产力工具，可以促进在设计、研发和制造方面的最优实践。完整的Pro/ENGINEER CAD/CAM/CAE 解决方案让特利马克拥有比以往更快的设计速度，同时也将创新最大化，质量最优化，创造优质产品。

Windchill™是产品数据管理软件，用于巩固研发过程中的工程数据。特利马克全球四个生产基地都在工程工艺中使用Windchill™应用软件。特利马克力图在全球协作、工程变更、控制管理、一体化门禁系统新产品设计和产品延伸及改善方面取得进步。我们期望Windchill™能够继续帮助我们提高在同步工程和全球协作方面的研发

程师一起审阅设计、及时交换意见、让030-2300达到了世界水准。学习如何使用Windchill™应用软件和成为全球研发团队的有机组成部分堪称是产品研发的副产品。

特利马克（徐州）技术总监杨为民表示：“在项目研发过程中，我们得到了多方面全方位的支持，支持来自于工程团队、项目团队、产品团队、测试团队、研发团队、机械组装部门、采购团队和PIC。如果没有这些支持就不可能有我们这个项目的成功。”在这个过程中，我们的人才得到了锻炼。王敬现参与客户的工程应用，在管理工程变化、提供供应商工程输入等方面，与公司工程师一起工作。同时，她也在从事一些其他新产品的研发工作。030-2300是特利马克整个团队在工程设计和应对挑战方面一起协作的结晶，也是全球团队合作的成果。

效率。

要点

- 在全球研发团队的帮助下，本土团队学习特利马克产品特质，在生产工艺上借鉴全球工程行业方法和实践，用节约成本的方法制造零部件，在很短的时间里成功研发了030-2300 翻板把手

中国工程机械行业蓄势待发 特利马克推出新品助阵

特利马克宣布推出新产品030-2300楔形翻板把手。这款嵌入安装翻板把手是由特利马克中国工程团队专门针对中国市场设计研发，用于中型至重型非公路车辆进出门，可遥控启动。此新产品翻新相似挖掘机翻板把手的设计，质量优异，价格合理。

030-2300楔形翻板把手兼容KeyOne™ Plus系统、锁定功能选择以及系统套件。此系统套件包括把手、门闩和配件，可提供全面解决方案的。

“特利马克致力于与中国客户建立合作伙伴关系，针对客户的应用的具体需求研发高质量的新产品和解决方案。由中国工程师专门针对中国市场研发的030-2300楔形翻板把手就是一个很好的证明。”特利马克（徐州）汽车零部件有限公司总经理Ronald J.Priestley先生表示，“特利马克配备专门人才和员工，拥有多年经验和知识积累，包括产品研发、应用、制造工艺和业务进程的改善，我们时刻准备迎接中国基础设施的建设热潮。”

关于030-2300楔形翻板把手：

特性/优点

- 应用于非公路施工设备
- 翻新相似挖掘机翻板把手的设计
- 可遥控启动
- 门的厚度为55毫米，或大于此厚度
- 手指触感舒适
- 适应电力门锁驱动
- 边缘外罩的塑性垫可防止水渗透

效能

- 具备具备KeyOne™ Plus系统，与特利马克其它门禁产品匹配，众锁同钥或提供非锁定功能系统，与特利马克其它门禁产品匹配，众锁同钥或提供非锁定功能
- 锁定功能选择，锁定翻板或远程自由浮动锁定

安装

- 安装简便，使用M5 安装螺钉
- 推荐固定力矩3.4 N-m

涂层

- 外罩和翻板为黑色粉末涂层

要点

- 这款嵌入安装翻板把手是由特利马克中国工程团队专门针对中国市场设计研发，用于中型至重型非公路车辆进出门，质量优异，价格合理。
- 0030-2300楔形翻板把手兼容KeyOne™ Plus系统、锁定功能选择以及系统套件。此系统套件包括把手、门闩和配件，可提供全面解决方案的。
- 特利马克配备专门人才和员工，拥有多年经验和知识积累，包括产品研发、应用、制造工艺和业务进程的改善，我们时刻准备好迎接中国的基础设施的建设热潮。



钢部件外层镀锌

材质

坚固的压铸锌合金翻板和外罩

枢轴板，锁紧凸轮和翻板轴的材质为低碳钢

敏捷制造 (QTM) ——产品研发速度的一些挑战

在上期特利马克快讯中，我们介绍了敏捷制造 (QTM) 的概念。根据对产品的重审以及多年来为顾客量身定制门禁系统解决方案的经验，特利马克推出敏捷制造的理念。重审顾客产品内容后发现，大部分量身定制集中在门锁和把手产品的钣金件，在这方面的经验积累便于研发敏捷制造、激光金属切割和电脑数控折弯。

应用敏捷制造面临的挑战：

问题 - 敏捷制造技术是零散的，一般针对较大的零部件。

方案 - 研发整个过程，以实现所需的结果 - 通过制造零部件来处理零件设计数据文件，使其达到98%的准确性或者更高。

问题 - 激光切割关键直径边沿时，质量不够。

方案 - 发明新的切口方法，使得激光在不增加周期时间的同时，提高质量。

问题 - 与激光和折弯技术相比，零部件尺寸非常小。

方案 - 提高软件参数的精准度，使包含所需信息的CAD原型非接触地贯穿整个过程。修改设计过程本身，为敏捷制造提供设计。

问题 - 鉴于小型零部件的尺寸及折弯几何，并不是每个弯度都可被折压的。

方案 - 发明一种新的工具概念。此概念使用激光来制造形状，夹紧装置以及模块化基础，提供即时冲压工具。

问题 - 研发技术只在美国使用。

方案 - 增加技术引进力度，并使这些技术在中国发挥作用。同时注重培训工程技术人员，使他们能更好地使用技术。把激光切割和数码折弯技术从美国总部运到徐州时，使用了统包解决方案，使得这些技术和设备在被运达徐州后就可用于生产。特利马克（徐州）生产总监杨为民曾在美国总部接受培训，学习如何使用相关设备和应用技术。当设备运抵中国时，总部技术代表培训当地的工程技术人员，向他们提供实施敏捷制造所需要的工具和技术。具备灵活性、高速度和精准性，QTM保证了产品上市的速度以及生产的质量。



特利马克中国公司将不断努力、追求卓越，满足并超越顾客的期望

特利马克中国致力于不断满足顾客的质量要求，以求得更好的自我发展。目前，我们中国工厂已成功取得ISO 9001:2008认证证书

并努力达到卡特彼勒供应商资格认证-MQ1105标准。
这些认证表达了我们在业务方面的价值观念和经营哲学，同时也显示出我们致力于契合顾客目标，以实现“零缺点”的公司文化。

特利马克中国寻求有分包服务需求的合作伙伴

特利马克中国公司宣布将积极寻求在中国市场有分包服务需求的合作伙伴。特利马克会向那些已经进入中国市场但无法满足现在生产能力或需要更多专业知识的公司提供这些服务。同时，那些还未进入中国市场，但计划将来在中国有所发展，需要生产产品的公司也是特利马克分包服务的目标客户。

特利马克中国公司拥有强大的工程和产品研发能力，能提供完善的制造和生产服务。服务包括：

- 激光和数控折弯金属成型，包括原型、短期和特种生产
- 组装和零部件组装
- 轻焊接
- 包括仓储和船运在内的物流
- 研发用于相同产品的零部件

特利马克中国公司认为商业上的成功取决于强有力的合作伙伴，我们随时准备好全方位地与潜在合作伙伴进行协作。

要点

- 特利马克中国公司积极寻求在中国市场有分包服务需求的合作伙伴。
- 特利马克中国公司拥有强大的工程和产品研发能力，能提供完善的制造和生产服务。

特利马克北京举行媒体见面会

中国工程机械经过40多年的发展，已进入了工程机械生产大国的行列，通过自主创新和实施“走出去”战略，取得了骄人成绩。尽管全球性经济危机影响了全球的工程机械行业，但中国工程机械行业依然蓄势待发，呈现一片良好景象。在这样的背景下，重视中国市场的特利马克在北京举行媒体见面会，与媒体进一步建立良好关系的同时，也期望有更多的原始设备制造商了解特利马克的技术和产品，以及企业文化和经营理念。

中国工程机械行业和农业机械行业内的知名媒体出席了见面会，Ronald J. Priestley先生和特利马克（徐州）汽车零部件有限公司技术总监杨为民先生深入地介绍特利马克的历史和技术，以及针对中国市场推出的新产品和特利马克经营理念。

这是继2008宝马展媒体发布会后，特利马克再一次向外界宣传了其行业领先的产品与技术。

要点

- 重视中国市场的特利马克在北京举行媒体见面会
- 行业内知名媒体出席了见面会，Ronald J. Priestley先生和特利马克（徐州）汽车零部件有限公司技术总监杨为民先生深入地介绍特利马克的历史和技术



非常感谢阅读本期特利马克快讯，如需更多有关特利马克的讯息，敬请通过以下邮件地址与我们联系：sales@trimarkcn.com。

本邮件中的信息是私人及保密的。如果您不是预定收件人，任何传播或复制本邮件的行为都是被禁止的。请您通知寄件人，然后删除此邮件。特利马克公司不对任何邮件或其附件的完整性提供陈述或保证。
如您要退订电子简报，[请在此点击](#)。