



## 特利马克的观点：定制亦可以快速

### 欢迎阅读第一期特利马克快讯

欢迎阅读第一期特利马克快讯。特利马克是世界领先的门禁系统制造商。在每期特利马克快讯，我们将与您分享特利马克的新产品、行业展览最新信息、以及特利马克在中国及国外的发展动向，并提供每个主题的网络链接地址，让您获得更全面的资讯。我们希望通过快讯能够传递特利马克的动向以及您所需要的主题和有用信息。同时希望您能抽出一些时间参与我们的调研。如您有任何其他意见或建议，请发送邮件至 [tips@trimarkcorp.com](mailto:tips@trimarkcorp.com)。



特利马克的中国的旅程中才刚刚开始，我们期待着激动人心和繁荣的未来。就我个人而言，我想感谢中国人民让我和我的家人感受到热情的欢迎，我期待在牛年能取得更多的成功。

特利马克(徐州) 总经理 Ronald J. Priestley

2009年1月 第一期

#### 本期内容

- 特利马克在行业领先的OTM (敏捷制造)
- 2008中国宝马展为特利马克打开机会大门
- KeyOne™ Plus系统带来便利与安全

#### 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。

#### 我们选择徐州的原因

大约4年前，特利马克董事会开始考虑在中国开设生产基地的可能性，因为我们一些大客户为顺应中国市场的快速发展，开始在中国生产产品，而他们希望特利马克也能如此。那些先行者为我们做出正确的决定提供了建议，而与当地的关系也成为特利马克是否会在中国发展的极大因素。

在选址的问题上，特利马克曾考察过中国12个不同的发展区域，北至北京，南至广州。最终在两年后，也就是2007年1月，我们决定徐州经济开发区作为特利马克中国的生产基地。徐州经济开发区为特利马克提供了异常便利的交通条件，非常广阔的市场腹地，和不断优化的客户群体。除了这些有利条件以外，最后让我们选择徐州的决定因素是友好又有技术的徐州人。

#### 要点

- 特利马克的核心能力在于协作和为客户订制产品，而且速度很快。
- 特利马克在考察了12个不同的发展区域后选择徐州的原因在于友好又有技术的徐州人。
- 与徐州当地政府的良好关系是特利马克在中国成功的关键因素。



## 特利马克在行业领先的QTM（敏捷制造）

今天，人们比以往任何时候都更加关注速度的重要性，客户希望在最短的时间内得到他们需要的产品！在如今高速度高要求的世界中，制造业面临着巨大的压力，设计，反馈，解决问题以及供应，特利马克已经准备好为客户随时交付满意的答卷。



我们的客户每天努力在更短的时间内开发和生产产品。“老”的生产方法已经越来越不能满足客户快速周转及最后一分钟的变化需求。虽然在制造这个环节，它们基本上差强人意且仍富有竞争力，但在开始制造前的环节，传统的方法就日趋显现弱势。

敏捷制造（QTM）是一种生产哲学，即在快速生产周期中提供高质量的产品。旧的技术利用传统模具进行生产，而QTM将使用模块化的工具以减少或消除零部件的加工周期；旧的技术依赖详细的文件图纸，而QTM将电子档的工程数据直接传输至生产过程中，按照模型制造部件；旧的技术坚持工程小组必须在同一所大楼里工作，QTM却可以利用全球时差压缩工程数据的组建时间。最近在特利马克，技术，过程和专家都在QTM系统中经历了真实的考验。

这种案例时常发生。客户可能在最后一分钟要求设计变更。卡特彼勒就出现过一次，他们曾要求紧急设计变更！特利马克工程团队按照他们的要求在模型上做出变更，并指派特利马克徐州团队进行图纸变更，而在第二天生产图纸就准备完毕。当部件模型提交生产时，新的部件已经随时可以加工了。零部件被加工并验证，产品被装配，然后这些新的产品已经在运至卡特彼勒的路上等待安装了。整个过程只需要2天。

我们的客户没有时间等待，无论是在中国、在美国、在欧洲或者其他地方，我们理解并非常赞同。特利马克全球工作团队将继续改进工艺，过程和沟通；我们将用最短的时间交付最精确的产品，满足客户的各种需要。随着业务需求的增长，特利马克将不断致力于发展人力，技术和过程的改进。只有特利马克不断自我超越，才会使我们客户在遇到门禁系统的问题时，第一时间想到我们，回来向特利马克团队寻求各种解决方案。

## 特利马克的观点： 定制亦可以快速

### 要点

- 特利马克可以提供快速的定制化服务，在要求越来越高的环境中，满足我们客户的要求。
- 特利马克的敏捷制造（QTM）能生产优质产品且大大减少所需时间。
- QTM 在中国应用：特利马克全球工作小组与徐州的工作小组通力合作，在2天之内就完成卡特彼勒的要求。



## 2008中国宝马展为特利马克打开机会大门

尽管全球性经济危机仍在持续，但在上海举行的2008中国宝马展（中国国际工程机械、建材机械、工程车辆及设备博览会）成为史上规模最大的一届。在宝马展官方网页上可看到主要领域的创纪录增长：

<http://www.bauma-china.com/link/en/21158258#21158258>

- **113,000名专业观众，观众数量增长40%**
- **210,000平米展示面积，较上届扩大40%**
- **来自30个国家的1,608家展商，展商数量增长48%**

第四届中国宝马展刷新了多项数据记录，其观众数量、展示面积和展商数量都再创新高。这些数据都展现了中国宝马展作为中国乃至亚太建筑机械行业第一大展的风采。

特利马克的参展也取得巨大的成功，不仅获得众多商机，建立良好的关系，而且还有效地宣传其参展，并与外界分享特利马克在行业领先的产品，积极的中国市场前景和特利马克在徐州建立生产基地的始末。与此同时，特利马克首次与主要媒体建立了关系。很多记者出席了媒体群访，而 Ric Marzolf 先生和 Ronald J. Priestley 先生也深入地介绍特利马克的历史和技术。

从记者和编辑那里，我们得到他们对特利马克非常良好的反馈，媒体报道的监测结果也是让人满意。此外，在媒体群访之后，Ric Marzolf 先生和 Ronald J. Priestley 先生在慧聪网的直播间里接受了慧聪网记者的专访。毫无疑问，这些都标志着特利马克向外界宣传品牌和行业领先产品的良好开端，以及与媒体建立的良好关系。

以下是慧聪网采访 Ric Marzolf 先生和 Ronald J. Priestley 先生的在线视频：



<http://info.cm.hc360.com/2008/11/270043109643.shtml>

### 要点

- 尽管全球性经济危机仍在持续，特利马克参展2008中国宝马展取得巨大的成功。
- 总体而言，这是宝马展在中国第四次举行，在观众数量、展示面积和展商数量上都创下了纪录。
- 第四届中国宝马展证明了其作为中国乃至亚太建筑机械行业第一大展的风采。



## KeyOne™ Plus系统带来便利与安全

在特殊车辆行业，便利和安全不能兼具的日子已经过去了。特利马克公司开发了一种单一钥匙系统，可用于一台设备或车辆上的多个门禁系统。KeyOne™在OEM方面的运用已有超过10年的历史，获得专利认证的KeyOne™系统采用模块化锁芯设计，使得末端制造商可以在最后一道工序时轻松安装使用同一个钥匙代码的锁芯。使用KeyOne™ Plus系统，汽车原始设备制造商就可获得一种拥有较大直径并带有新型遮挡系统和内置防水密封装置的汽车锁具，增加了安全性并消除了可能导致车门剥离的尘土和水分的渗入。大多数特利马克生产的人员门、行李舱门和隔间门的

### 要点

- 在设计KeyOne™ Plus系统时，便利和安全是两个主要考虑因素。
- KeyOne™ Plus系统可以满足钥匙编码要求，可以为特殊车辆行业提供单一钥匙系统。
- KeyOne™在OEM方面的运用已有超过10年的历史，而KeyOne™ Plus系统是在此基础上诞生的。

门禁系统的锁芯及钥匙都可使用于一定范围的编码，使得客户可以非常灵活的用一把钥匙来操控。而钥匙都是可逆的，更加易于操作，增加便利性，使客户满意。

KeyOne™ Plus系统还可以定制不同的产品或锁，比如门锁，以达到限制进入的目的。提供给经销商、车辆所有者和服务技术人员的主题也可以灵活选择的，使得控制进入更为方便。其他包括符合现有的客户编码，或选择一个新的在某一具体行业或应用中独一无二的钥匙编码，都是可行的。

KeyOne™ Plus系统还解决了原始设备制造商所面临的挑战——解决各种模型和选项的随机钥匙编码的物流和行序问题。KeyOne™ Plus系统支持“一辆车一把钥匙”项目，因为它可以不用提前定制锁芯或者硬件套件，但仍能满足原始设备制造商对钥匙编码行序方面的要求。KeyOne™ Plus系统还可以应用在点火锁、燃料盖或者其他需要协调锁芯和钥匙编码的门禁系统。

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](mailto:sales@trimarkcn.com)。



#### 联系我们

特利马克(徐州)汽车零部件有限公司

中国江苏省徐州经济开发区  
经五路标准厂房A5

邮编：221004

电话：+86 516 8773 0018

销售：+86 516 8793 6119

技术：+86 516 8793 6166

客户：+86 516 8793 6120

传真：+86 516 8773 0058

网站：[TriMarkCorp.com](http://TriMarkCorp.com)

电子邮件：[sales@trimarkcn.com](mailto: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](#)。