

Conbelts 企业 最大的优势在质量

与Conbelts 企业董事长伯格但·费雪 (Bogdan Fiszer) 谈话

现代矿工：请问您何时首度前往中国，以建立与中国矿业间的联系？



伯格但·费雪：我于2005年第一次到中国去，之后是2012年10月，此前我公司的员工曾经前往。我们在当地对有意在生产所需材料方面进行合作的企业进行检查和审核。自2011年起我们一直针对合作伙伴进行采购和研究，他们保证在一个较长时期内以相应质量为我们供货。我认为我们相当了解中国矿业的需要。所获得的知识成为我们在中国矿业-能源部门合作发展上投资的有力理据之一。我们拥有优良的产品，我们的优势在于质量，然而也不是那么容易，我知道我们必须与中国矿业-能源部门中在资金-运营方面相互关联的

大型企业集团的竞争。最重要的是我们有机会，且我们愿意加以利用。

您指的是自己产品的销售。

没错，然而我们将寻找在中国市场推出的最好方式。我们必须解决许多物流方面的问题，送达客户所必要的运输和时间上的考量等，我们必须在合作前就经过缜密的筹划。

外国企业想要在中国市场占有一席之地，就必须在中国进行生产。您打算在中国生产吗？

我们有此计划，然而我们必须从商业联系开始。

许多波兰的公司抱怨虽然他们已经尽力，却无法在中国取得成功，因为他们不了解中国的习俗和法律，他们的投入没有取得预期的效果。您是否收集在中国经商规则这方面的信息？

我认为最好是向成功进入中国的波兰企业请教意见。华星董事长兹齐斯瓦夫·毕克先生就是其中之一。

波兰的企业家耐心不够。他们梦想能在中国迅速成功。您认为您的耐心能持续几年？

五年。我希望五年后Conbelts输送带在中国的销量能与波兰国内一样多。



Conbelts企业有意与中国矿业合作

就中国的条件而言，您恐怕预定的速度太快了。

如果我未因此成功，那至少我将对中国有了了解。我还是认为这样的时间足够让企业开始取得成功。波兰的外交官员常说：你们必须有耐心、与人打交道并获得他们的信任和好感。但是大家都未算成本。到中国的机票很贵而且在中国必须四处旅行才能与商业伙伴会面，这些都必须算入成本还包括准备研讨会和会议所需的材料等。我们还必须了解人员的变化，因为个人关系是非常重要的。有可能会发生这种情况：我们在四年期间尽全力在某矿业和能源集团中展示自己最好的一面，但是到第五个年头该集团内人事变更，我们谈话的合作伙伴也完全不同了，这就意味着我们的工作必须在相当部分上重复。我同时还要将其它风险列入考量。在中国有120家生产矿用输送带的大型企业，而在波兰有三家工厂和一家小型企业，然而我们已经习惯激烈的竞争，因为波兰的企业一年当中生产的输送带是波兰矿业所需的五倍，这样的竞争驱使我们得不断创新。我们希望向中国合作伙伴提供复合输送带，耐久性

佳且质量优良。这不是大众化的产品，要求严格的客户才需要这样的输送带。要取得成功不仅要提供优良的产品，最终我们还必须在中国进行输送带生产。我将请优秀的律师给予协助，以免在技术专利、合资企业的股份和管理方面造成争议。我认为既然有众多的企业在中国生产，那就说明这样做是可行的。我思索要如何才能加入那些取得成功人士的行列。我不希望自己成为那些在中国经营失败者当中的一员。

在Conbelts企业中有中国的大学生在此实习。在波兰的企业中很少有来自中国的实习生。这名大学生是否将成为Conbelts企业在中国的代表？

我们跟全球的许多国家保持联系。在我们公司内实习过的大学生来自亚洲和非洲的好多国家。这样的合作关系非常有利。来自其它国家的大学生能因此认识波兰，认识工作组织方式和波兰习俗，我们的工作人员也借机认识其它国家的文化和习俗。

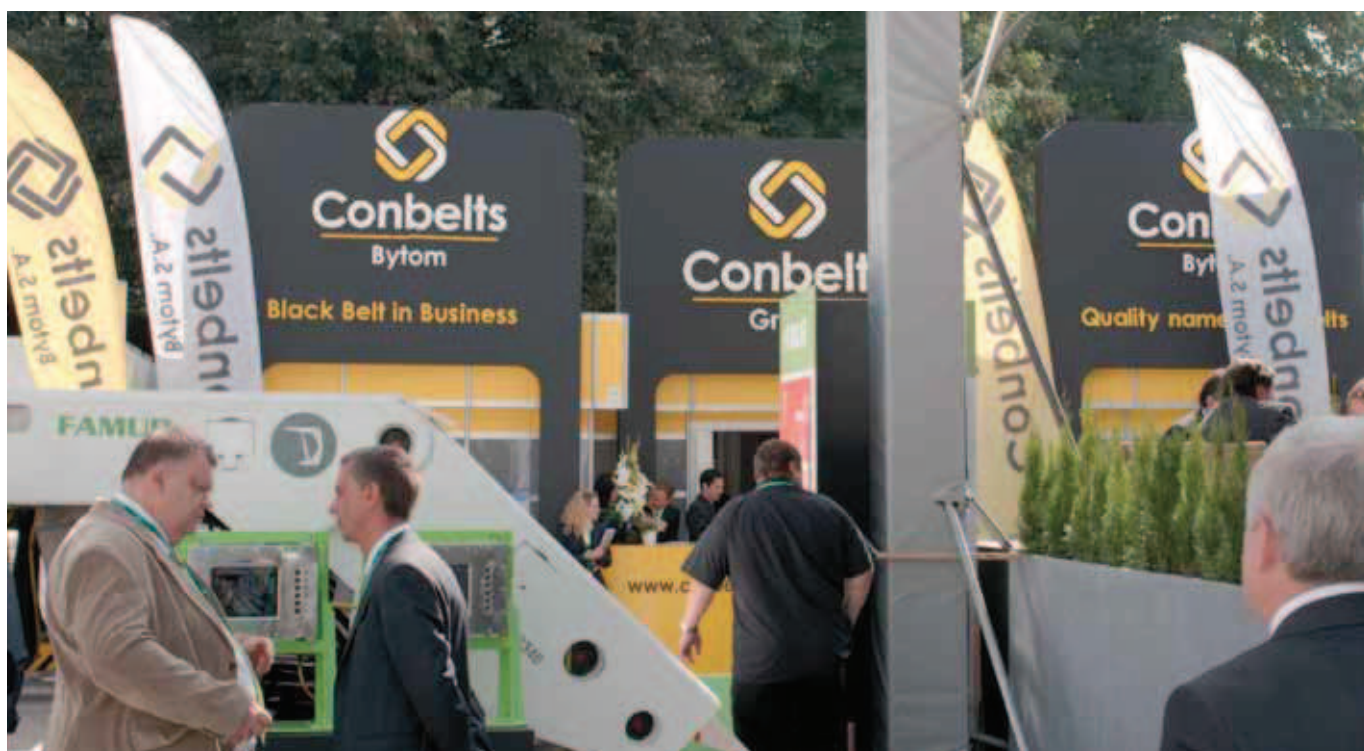
采访人：斯瓦沃米尔·斯塔任斯基
(SŁAWOMIR STARZYŃSKI)

有意思的信息

1 千瓦时

每分钟的作业

如果能在输送机中使用一公里Conbelts公司所产的较轻输送带，就能节省这样多的能源。每一班的劳动就能省下480 千瓦时。Conbelts为波兰输送机输送带市场中受欢迎的产品。Conbelts为创新型企业。Conbelts技术为自创，蒸汽发生装置（锅炉效率为93%），具每年不到15000 Mg的二氧化碳低排放特性，有利于生产更轻且更耐用的输送带。随着能源的节省，输送带的价格也将更具竞争力。



Conbelts为一非常现代化的工厂