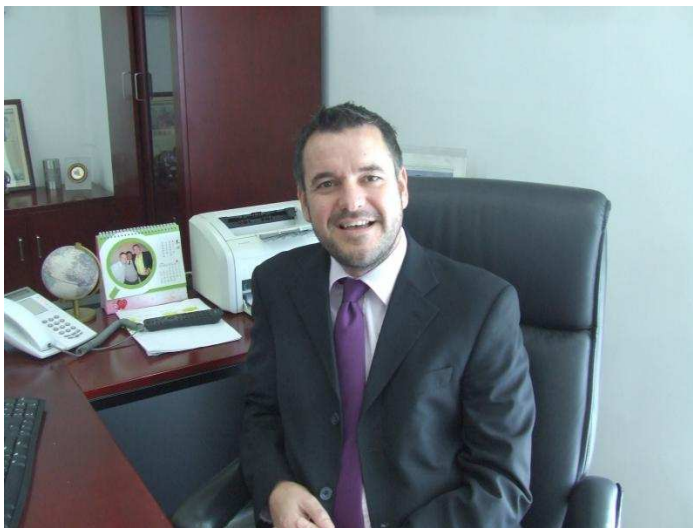


罗斯蒂中国建立 7 级和 8 级洁净室生产区

罗斯蒂中国成立于 2001 年，十年来，其规模已经扩大了三倍以上。如今，罗斯蒂中国在飞速发展的苏州工业园区拥有最先进的厂房设施。公司也由一个初级的手机外壳成型制造商成功转型为一家提供供应链管理前端服务的合同制造商。罗斯蒂中国与十年前相比已经有了翻天覆地的变化，其市场定位是为客户提供高附加值的服务。

进军医疗市场的原因

罗斯蒂的亚洲区域销售总监凯斯曼先生指出：“来自客户的信息和我们在中国的调研结果显示，中国正迅速成为医疗产品制造的主要力量，并在某些情况下成为了产品设计权威。”凯斯曼先生是在 2007 年底由罗斯蒂集团从欧洲派驻中国的。



判断市场，把握机会

凯斯曼说：“我们的调研显示中国的医疗产品市场正以每年 15 个百分点的速度增长，而对于高端医疗产品的需求则每年上涨 20%。中国的医疗产品制造行业就如同 15 到 20 年前的汽车行业，当时，没有人能够预计到未来可能出现的巨大产量。当全球的汽车制造商都开始在中国寻找优秀的合作伙伴时，那些早些行动起来的生产企业就掌握到了宝贵的先机。”

积极投资

许多综合性的跨国医疗公司在 2009 年末对罗斯蒂位于中国苏州的工厂展现出了浓厚的兴趣。罗斯蒂的精密注塑能力、工厂环境及管控（完全符合罗斯蒂欧洲最佳工厂的标准）、装配与测试能力、以及精益生产文化给他们留下了很深的印象。这些客户的一些项目与罗斯蒂的生产比较匹配，但生产需要建立符合标准的洁净室作为注塑与装配车间。这与罗斯蒂期望将苏州工厂建成医疗产品的合格生产商的策略是相吻合的。

2010 年初，为配合客户需求，罗斯蒂开始投资建设医疗生产车间。现在整个建设项目已圆满完成，车间已经投入生产。罗斯蒂苏州工厂的总经理柏威廉先生说：“这是一块独立的业务领域。用于注塑和装配的生产车间为 8 级洁净室。我们拥有独立的生产和管理团队，只有他们才能进入通过门禁系统严格控制的洁净生产区域。这块区域就像一家新的迷你工厂，专门针对医疗产品市场进行生产。”

整个的投资计划包括：

- 符合 ISO13485 标准的 8 级洁净室，包括装配区域及更衣室
- 两个符合 ISO14644 标准的 7 级实验室
- 符合 ISO14000 标准的消防控制系统
- 符合 ChP2010 标准的独立净水系统
- 专为洁净室设计的住友 IntElect 180 全电动注塑机



整个洁净室生产区域面积为 1000m²，包括一个生产区域、两个更衣室、一个人员缓冲间和一个物品缓冲间，以及两个实验室。柏威廉还强调：“我们将整个医疗生产区域设计为一个‘洁净区’，此区域拥有独立的生产设备和净水系统。此次投资对于公司未来在亚洲的业务发展有非常重要的意义。罗斯蒂还将不断改善，达成《药品生产质量规范》（GMP）的要求，完善管控程序。”

丰厚回报

向医疗市场发展的策略为罗斯蒂带来了回报。罗斯蒂不仅与欧洲的现有客户探索在中国的合作机会，还在中国也成功开发了一个全新的医疗客户。这是一家欧洲的跨国公

司。之前，它希望在中国寻找一家能够生产液体控制装置的供应商。这个供应商需要理解 **ISO13485**，并按其规定进行生产。此外，它还必须有能力进行全供应链管理，并提供模具解决方案。这个客户指定的要求罗斯蒂都能满足。

客户最关注的是找到一个安全可信的供应商。安全指的是符合洁净度、质量及知识产权保护的要求。罗斯蒂在这三方面都显示了绝对的实力。

凯斯曼说：“通过运用罗斯蒂专业分析系统（**REAS**），我们能够为客户展示从现有的产品设计中降低成本的方法。客户往往因为产品已经比较稳定，就以为现有的设计就是最为优化的。而罗斯蒂能够通过 **REAS** 为客户提供一个价值工程的解决方案，这就打破了成熟产品无法节省更多成本的固有思维模式。罗斯蒂几年前就开始投资 **REAS**。现在，它已为我们的客户带来极大的收益，帮助客户降低部件成本、改善工艺流程、缩短产品上市时间。”这个优化流程包括：

- 通过有限元分析进行产品仿真模拟
- 通过 **Autodesk** 公司的高级 **MPI** 软件进行模具和部件设计确认

经过优化的产品在客户的中国工厂进行组装。比起从欧洲进口部件，这种本地化的采购不仅能够实现成本和设计的完美平衡、减少碳排放，还能改善运营资本及供应链的灵活性。这种主动为客户提出方案的做法帮助罗斯蒂赢得了第一个塑料产品本地化项目。这个项目所取得的巨大成功又帮助罗斯蒂获得了另外两个项目。还有一些其它潜在客户正在与罗斯蒂一起探索在中国的本地化机会，其中既有对外出口产品的客户，也有面向中国本地市场的客户。

从最初开始为医疗生产投资，不到两年时间，罗斯蒂已经在计划 **2012** 和 **2013** 年的第二、第三阶段的扩张了。

总结

中国缺少能够为全球客户供应医疗产品的制造商，加之国内医疗体系的巨大变革，使得市场条件非常适合西方跨国公司的繁荣，因此需要一个完善的供应基地。

中国的相关制造企业将会迅速发展和改进成为备选的医疗产品供应商，但是这还需要一定的时间。这就使罗斯蒂这样的西方公司在未来几年拥有巨大的机会。它们已经展现了非凡的实力与丰富的经验，并且完全准备好与那些重视总购置成本和价值主张的客户合作。

罗斯蒂中国的总经理柏威廉说：“客户的肯定是最有说服力的。一位客户曾经说：‘罗斯蒂给我留下了很深的印象。它不仅拥有先进的设施和注塑成型技术，也拥有先进的工厂管理方法（精益生产：可视化管理、工厂分区、看板、以客户为中心紧密参与其设计研发等等……）与这样的供应商合作，我们也能够学习到很多东西。这也让我相信，我们在中国也能找到强大的合作伙伴。”

罗斯蒂中国在 **2011** 年已经度过了十周岁生日。过去的十年，罗斯蒂取得了丰硕的成果，它的明天还会更辉煌。