

提供一个长期的职业发展规划，如相关的业务技能与领导力培训等，进而使公司能在中国市场有更好的建设发展。未来，公司还计划进一步在成都、深圳、西安等地开拓市场。

在客户服务方面，除了有位于中国本土的技术支持人员为客户提供服务外，位于加拿大总部的很多能讲汉语的技术支持人员，也能支持中国客户。

谈到中国市场中的热点应用，Keith 表示，电子产品

检测、平板显示器（FPD）检测、半导体检测等是目前的几大热门应用。以 FPD 检测为例，以京东方为首的平板显示设备制造商，对检测设备有着大量需求，而且现在这些设备已经趋于在中国本土开发，这将带动对相机产品的需求。这些应用通常需要灵敏度非常高的相机产品。Teledyne DALSA 在视觉检测方面拥有完备的专业知识和丰富的经验，有信心与中国厂商合作，帮助客户实现满意的视觉检测设备。⊕

## Schneider-KREUZNACH 亮相 2014 Vision China 上海机器视觉展

作者：本刊记者



施乃德亚太有限公司业务经理罗万丞先生

在机器视觉应用中，德国 Schneider-KREUZNACH 公司的镜头扮演着越来越重要的角色，其广泛的应用于高端面阵检测和绝大部分线扫描检测应用中。Schneider-KREUZNACH 公司是世界著名光学镜头专业

生产厂家，在业界享有盛誉，其产品广泛应用于各行各业。

2014 年 3 月 18 日 -20 日，Schneider-KREUZNACH 第六次亮相 Vision China 上海机器视觉展。

展会上，施乃德亚太有限公司业务经理罗万丞先生向本刊记者介绍说：“Schneider 作为全球知名的一家镜头供

应商，已经有 100 多年的历史。其镜头光学像质优异，产品齐全，广泛应用于各种高端市场。这次展会展出的产品均为 Schneider-KREUZNACH 的明星镜头系列产品。在中国，Schneider-KREUZNACH 镜头优势明显，镜头均在德国设计制造，主要面向高端市场。”

谈及在中国市场的销售策略，罗万丞先生表示，Schneider-KREUZNACH 进入亚洲市场已有七个年头。在未来的五年中，Schneider-KREUZNACH 将与亚洲其他镜头厂商合作，制定本土化的发展策略，更好地拓展中国市场。今后的首要举措是降低价格，但这并不意味着镜头的质量会降低。中国市场和其他市场一样，一定要保证客户的产品质量。Schneider-KREUZNACH 在充分了解中国市场的基础上，将德国总部的技术转移到中国，以培养更多专业技术人员，制定本土化的市场策略。所有这些都表明 Schneider-KREUZNACH 对中国市场越来越重视。⊕

上接第30页

市场的产品已近成功进入到由台湾、新加坡、韩国和马来西亚制造的 AOI 检测系统中。我们的工程师也会直接赶赴亚洲客户现场进行直接技术支持或主持本地的销售网络培训活动。”

最后，Donal Waide 先生还透露，随着全球机器视觉市场的增长，BitFlow 产品在业内的口碑、以及与国内几家出色的分销商合作，最近几年 BitFlow 的总销售收入每年都呈现

出了两位数的高速增长，其中亚洲市场贡献了接近 40% 的份额，“我们希望未来能进一步开拓中国市场，相信这一比例也会进一步提升。” Donal Waide 充满信心地表示。⊕