AKF阀门，用于油气生产装置的P3 球阀

CIRCOR – Excellence in Flow Control

CIRCOR—— 流体控制之俊杰

CIRCOR国际有限公司专业提供流体控制解决方案，设计、制造并营销各种高技术含量产品和子系统。服务领域涉及油气、航空、电力、加工及其它行业。CIRCOR的产品家族非常多元化，拥有诸多市场主导品牌，能满足客户们各种超常规的应用需求。

《阀门世界亚洲》编辑一行专程采访了CIRCOR公司的首席执行官Scott Buckhout先生、CIRCOR能源集团总裁Erik Wiik先生，以及亚太区销售总监Roberto Guiati先生，听他们介绍了公司丰富多元的产品和品牌，也了解了公司的使命：成为客户眼中最容易合作的制造商和供应商。

作者：Sarah Bradley

正因为决意为能源价值链提供越来越好的流体控制解决方案，CIRCOR公司始终坚持服务于世界上最苛刻的应用场合，提供最能迎合客户需求的阀门、管道、仪表、流体控制及运动控制解决方案。自1999年创办至今，CIRCOR国际一贯重视业务拓展和战略性收购，并成功实现了公司的稳健发展。

“自从我2013年加入CIRCOR以来，我们逐步从一家控股公司过渡成了一家运营公司。而且在过去几年的发展中，公司在收购方面的力度也在不断加大。”Scott Buckhout先生接着说道：“在以往的发展历史中，公司并没有充分利用自己业务门类较多的优势，而是放任各个业务部门各

自为政。而长期的发展经验让我们逐渐意识到，我们的思路应该是让公司在客户眼中成为一个统一的整体，从而让博大的产品和品牌结构发挥最大优势，合力促进公司的发展。”

事实上，CIRCOR的服务对象几乎覆盖了所有主要终端市场：上、中、下游的油气、发电、加工、普通工业、商业及公用事业设施、航空、国防、海洋产业等等。有了这样的底气，CIRCOR坚信自己丰富的产品结构可以成为拓展市场的强大动力。

“我们的客户大部分都属于不同行业。我们公司的服务几乎覆盖了所有市场，不过是由分散在世界各地的不同业务部门提供的。我们公司始终在努力打造一个更大、综合性更强、更强调解决方案的公司，以便为客户提供更全面的产品。从业务发展的角度看，我们很有必要帮助客户了解公司产品的全面性，让更多客户的需求得到更好的满足。而且从发展客户关系的角度去看，情况同样如此。”Buckhout先生接着对我们说道：“我们有很多客户都在谋求减少供应商的数量——也就是说，如果我们的产品结构和解决方案越是全面，就越能成为更具竞争力的供应商。”

全面的产品结构和服务

为了满足客户日益复杂且多元化的需求，CIRCOR的策略是针对不同的终端市场，合理扩充自己的产品结构，拿出度身定制的产品和解决方案。因此公司的产品结构既全面，又有很高的设计含量，具体包括了控制阀、闸阀、截止阀、止回阀、球阀、自动再循环阀、仪表专用阀、管件、清管器、流动保障和清洁服务。特别值得一提的是，CIRCOR可以根据客户需要定制和设计产品，并能够提供周到的售后服务。

“我们的重点业务是高端解决方案。而且因为产品和品牌结构非常全面，无论客户需要的产品是用于哪些用途，我们基本上都能拿出解决方案。经过日积月累，我们有了非常庞大的客户群。”能源集团总裁Erik Wiik先生这样说道。

为了继续满足客户越来越高的要求，和日益严格的行业规范，公司不遗余力地通过自身开发和收购这两种手段，不断补充和完善自己的品牌及产品线。“我们开发解决方案的前提是深入了解服务对象和所处的产业领域，这样才能拿出更好、更可靠的解决方案。而且我们在某个领域积累的经验，可以用在其它许多领域，”Wiik先生接着说道：“为了不断优化和扩展产品结构，我们一直采取自行研发和外部采购两种方式，因为这两种方式都很有成效。”

“公司的财务状况很好，所以我们会继续收购。为此公司还建立了一套完善的整合流程，现在要做的就是找到最合适的收购对象。合适与否是我们考虑的第一要素。我们寻找的是拥有技术吸引力的企业。”Buckhout先生补充道。

CIRCOR于2016年收购了Critical Flow Solutions(CFS)，是公司迄今为止最大的一项收购。CFS以用于严酷工况的高技术阀门及自动化设备而享誉业界。随着CIRCOR深入开发下游炼油产业，这桩收购为公司拓展业务打好了基础。CIRCOR继承了CFS的专有技术、庞大的用户群和可观的售后服务业务，并同时收获了丰厚的回报。

投资于创新

CIRCOR相信，在研发、技术和创新方面的投资，是任何想要成功发展的企业必做的功课。有了多元化的产品，公司才有可能为客户提供最优化、最适合具体用途的解决方案。

Wiik先生说：“多元化就是竞争力。我们必须清楚地认识到客户的需求在变，世界在变，行业监管条例也在变，这样才能保持住领先地位。仅仅对客户的要求作出响应和反应是不够的，我们必须以前瞻的眼光积极预判他们未来的需求。

CIRCOR对创新的执着追求有非常直观的表现：不仅能提供标准产品，也能针对更加苛刻的要求，提供各种专门设计的解决方案。客户群体代表的市场和应用领

安装在某塑料薄膜生产装置中的RTK控制阀。

Pibiviesse特制控制（球）阀，广泛应用于亚洲各地

域异常广博，许多严酷工况必须使用特制产品。好在无论对于高压、腐蚀或其它严酷工况，CIRCOR都有足够的能力、技术诀窍和经验，可以为客户定制相应的解决方案。

同类最佳品牌

CIRCOR拥有的多个品牌都占有市场主导地位，其影响力甚至推动了相应市场的变革。正因为拿得出多个市场最佳产品，CIRCOR顺理成章地成为了客户们理想的“一站式”供应商。

Wiik先生告诉我们：“客户都希望丰富自己的产品线，简化自己的采购流程。最理想的情况就是找到一家可以信赖的，能提供完整解决方案的供应商，开展长期友好合作。而这几个条件都是我们能做到的，我们不仅能提供丰富的产品选择，更有全面的专业知识。”

在众多驰名品牌的背后，是公司在能源价值链中长期积累的全面专业技能。CIRCOR相信，只有继续了解终端市场和客户，积极研发新产品，公司才有可能继续发展。

Wiik先生说：“促使我们创新的主要动力是客户—— 包括终端用户、工程公司、承包商和经销商。他们会不断提供反馈和信息，我们则会参考并据此改进我们的产品，拿出新解决方案，总之就是确保解决客户的后顾之忧。”

Buckhout先生接着说道：“我们尽量让客户获得最轻松的业务体验。不仅在技术方面不断投资，我们在过去几年也花了很大精力制定产品开发路线，以便不断推进技术发展，最终为客户提供更好的解决方案。”

包括合作型简化版销售流程和效率更高的供应链在内，CIRCOR公司采取了多种手段简化业务流程，或者说改善客户的采购体验。既然客户无疑不愿为等待供货而停产或停车，CIRCOR分布在世界各地的所有团队都努力实现按时交货。对供应链而言，工程设计和制造环节对于准时交货起着重要作用。各部门间的协同是决定性因素。CIRCOR深知可信度的重要性——不仅是指某件产品的质量，而是各方面始终达到客户要求。

“我们就是靠准时交货才在市场上奠定了地位，因为信守承诺是最重要的。我们有很多同事都曾在终端用户企业或工程公司工作，深知准时交货是决定成败的关键。”Wiik先生继续说道：“对客户而言，任何延误都会产生灾难性影响。”

为关键客户和市场提供最佳服务

随着全球各类分支机构不断得到完善，CIRCOR立志要加速业务增长，并且也要助推客户、终端市场和同行们的业务增长。为此，CIRCOR对分支机构和设施的全球布局很有策略性，辅之以全球化的销售和服务网络，外加四百多个经销商办事处/代表处，遍及亚洲、欧洲、中东、南美和北美。有了如此强大的销售和服务网络，再加上高效的利用，公司为关键市场提供着最佳的服务和技术支持，并有效巩固了与客户的合作型业务关系。

“我们的愿景是成为最容易合作的制造商和供应商，也就是要提供便捷的采购体验——只要客户说明需要什么，我们都能拿出解决方案，而且是准时交付并提供售后服务。这就是我们增进客户关系的方法，也是我们注重聆听客户需求的原因。

CIRCOR亚太区销售办事处

相信只要坚持这样做，我们就能在竞争中保持常胜。”Wiik先生说道。

公司的客户群体代表了世界各地许多种类和不同阶段中的项目，涉及的领域包括海上平台专用仪表、管道系统和发电。所有这些客户肯定都希望能在一家全球制造商手里买齐需要的货品，因此强大的销售网络也是CIRCOR公司的重要资产。借助遍布全球的分支机构和授权经销商，公司能就近提供零配件、维修、改造、再认证等售后市场产品及服务。

在印度哥印拜陀市坐落着公司顶级先进的生产基地，可以迅速为亚太、中东和欧洲提供产品。分布在马来西亚、迪拜、韩国和中国的销售办事处及销售中心，则可以及时为客户提供销售、售后和项目支持等服务。

“公司的亚太地区基地位于吉隆坡，这个不断发展中的基地始终为该地区提供着良好的服务。亚太基地的工程师可以迅速做出报价，提供技术信息，客户无需等待位于不同时区的厂家做出回应。只有像这样在本地存在和耕耘，才能构筑良好的客户关系，深入了解本地客户的需求。”亚太区销售总监Roberto Guiati这样说道。

Guiati相信，了解本地客户的需求，将本地客户和其它地区客户的需求进行对比，分析其中的区别，是为亚洲市场提供优质服务的关键前提。

“对东南亚，特别是马来西亚、印度尼西亚和泰国的投资，始终因油气价格和运营成本而受到限制，尤其是上游产业——海上和海底开采——但放眼将来，我们认为LNG、天然气、发电和普通工业会有增长。”Guiati接着说道：“每个地区市场都有不同之处，某些产品在这个市场非常成功，但在其它地方就未必如此。在东南亚，我们的高档次、高技术产品、高级材料和仪表都做得比较成功。这里的油气项目基本上都在海上或海底——正是最适合我们高技术产品的用武之地。”

CIRCOR仪表阀及管件，广泛用于亚洲各种高压、腐蚀性应用场合。

走进CIRCOR：

产品：自动再循环阀、球阀、普通用途控制阀、严酷工况控制阀、减温器、蒸汽调节系统、执行器、配件、压力和温度调节器、闸阀、截止阀、止回阀、安全减压阀、清管器、流动保障、清洁服务、仪表专用阀及管件、采样系统。

品牌：KF Valves, Pibiviesse, Leslie Controls, RTK, Schroedahl, HOKE, Spence Engineering, Go Regulator, Controlmatics, GYROLOK, Hydroseal, Mallard Control, Nicholson, CPC-Cryolab, Rockwood Swendeman, RG Laurence, Cirde Seal Controls, Sampling Systems, Pipeline Engineering。

应用市场：上、中、下游油气，发电，加工，工艺气体，工业气体，普通工业，商业及公用事业设施，海洋产业。

未来是用智慧控制流体的时代

尽管最近几年市场总体呈现下滑，但CIRCOR公司仍保持着积极前瞻的态度。一方面通过策略保护业务，另一方也在为未来而投资。

“我们认为要以长远的眼光看待市场的下行趋势，同时也在加速推进早前启动的精简计划。有很多冗余的内部机构，即使在市场恢复兴旺后也不会再被需要，我们已经及时精简掉。与此同时，我们还加大了工程技术和新产品开发的投资力度。对于面向航空、国防领域的销售和工程技术团队，投资也在加大。”Buckhout先生总结道：“在短期内，我们会根据市场具体情况谨慎地经营，同时也在持续为未来的市场投资，而且将来也会一直这样做。这既是投资方的意愿，也是客户希望看到的，因此我们会始终以长期发展的眼光进行公司运营。我们力争继续在流体控制领域做到卓越。”