

## 媒体文章

2020年7月28日

### 西得乐维保服务有效提高了康师傅无菌 PET 生产线的成本可预测性和运行效率



2019年，康师傅控股有限公司（以下简称“康师傅”）选择与西得乐签订为期两年的固定价格维保合同，为其在廊坊和包头工厂的四条无菌 PET 即饮茶整线提供维保服务。利用西得乐主动维护和现场支持服务，康师傅更好地控制了维护成本，生产线效率提高 6%，在消费旺季大幅提高了其市场竞争力。

康师傅是顶新国际集团旗下企业。该公司积极活跃于非酒精饮料领域，是中国三大饮料生产商之一，在即饮茶市场以 45% 的占有率一骑绝尘。<sup>1</sup>

康师傅与西得乐的合作始于 15 年前，当时西得乐首次为其安装了多条 PET 水线、碳酸软饮料、纯果汁、果汁饮料、功能饮料、软饮料、茶饮料的无菌 PET 包装生产线。PET 无菌包装生产线运行多年后，这家中国即饮茶领军企业开始考虑维护保养服务。维保对象为包头 2012 年投产的两条生产线以及廊坊工厂 2013 年投产的两条生产线，目的在于保持其维护成本的可预测性。

#### 改为主动维护物有所值

过去，康师傅在服务方面采取响应维护的方式，仅在需要时购买备件，因此会出现意外停机的情况，增加了额外成本。西得乐大中华区大客户服务中心总监徐晓指出：“在新维护合同中，客户可以更加直观地看到改为主动性维护所带来的诸多优势。此外，我们作为康师傅的原始设备制造商，

---

<sup>1</sup> 尼尔森零售报告，2019。

## 媒体文章

客户深信我们有能力提供所需的高质量的维保服务，延长 PET 无菌生产线使用寿命，保证 48,000 瓶/小时的生产速度。而且，我们还可长期确保产品安全性。”

康师傅运营部门供应链管理生产规划部主管王伟先生表示：“合作伊始，我们就非常信赖西得乐的专业能力。作为我们长期可靠的合作伙伴，西得乐在 PET 无菌包装领域展现出令人信服的深厚专业知识。尤其是，西得乐作为原始设备制造商始终对我们非常重要，他们为我们提供始终如一的高质量的设备和服务，而且会针对我们的需求提供有帮助的专业建议。”他坚定地说：“该服务合同无疑满足了我们的所有需要。”

### 有效控制成本、延长正常运行时间

为了从一开始就为客户确定最合适的维保服务解决方案，西得乐专家将康师傅的年均维护费用和备件存储费用与确保无菌生产线有效运行的一般开销进行了比较。因此，该合同从根本上确保了更好的成本控制，按照基于运行时数的具体固定价格，清晰提供了实际维护费用。此外，合同规定的定制化备件订单，减少了备件库存费用，有利于增加现金流。

西得乐妥善安排并实施相关预防性维护和矫正性维护。通过分析和报告，准确地监测生产线工况，充分保证正常运行时间。合同中的无菌验证程序，在维护后会立即进行，充分保证生产达到康师傅的产品安全标准。

### 康师傅希望与西得乐保持长期密切的友好合作关系

徐晓表示：“在康师傅的大力支持了，我们凭借深厚的无菌专业知识，在 2019 年底圆满完成了第一年的维护。在双方共同努力下，项目管理顺畅，合作密切，不到两个月便补充好备件库存并完成必要诊断，及时保证了年度检修。

维护过程中，双方每个季度和每个月会召开现场会议，而且西得乐会定期随访。此外，西得乐提供了现场技术指导，以提高康师傅员工的操作能力。王伟补充道：“从生产角度，我们很高兴西得乐当地技术人员能持续对我们的员工进行现场培训，增进他们的设备操作技能。此外，我们还有了可以依仗的重要的安全库存，利用 100%西得乐原厂备件确保设备正常运行时间，进一步降低生产成本。

鉴于该维保合同为公司带来的巨大价值，2019 年 12 月，康师傅又与西得乐签订了一份维保合同，对象为成都工厂的五条 PET 无菌包装生产线和四台吹瓶机；目前，康师傅正在考虑在其他工厂也采用西得乐维保服务。

## 媒体文章



编辑注：本文中的图片仅用作文章插图，请勿用于复制。如果本文没有附带高清图片拷贝，请向 F&H Porter Novelli 的 Nikolaus Schreck 索取，联系方式如下。

-----  
媒体评论、广告和赞助事宜，请联系：

**F&H Porter Novelli**

高级咨询顾问 Nikolaus Schreck

电话：+49 (89) 12 175 123

电子邮件：[sidel@fundh.de](mailto:sidel@fundh.de)

## 媒体文章

西得乐致力于饮料、食品、家居和个人护理用品包装业务，是 PET、易拉罐、玻璃瓶及其他材料包装设备和服务解决方案的全球领先供应商。

我们有近 170 年的丰富行业经验，专注于通过先进系统、生产线工程和创新技术方案来打造未来工厂，产品销往全球 190 多个国家/地区，装机数量超过 40000 台。我们遍布全球的 5500 多名员工，以饱满的热情，提供充分满足客户需求的解决方案，提升客户生产线、产品和业务**绩效**。

要帮助客户提升绩效，需要我们保持灵活性。客户面临的挑战在不断变化，我们要始终确保**理解**客户实际需求，努力契合客户的具体性能要求和可持续目标。为此，我们与客户沟通对话，了解客户市场、生产和价值链需求，根据客户需求提供解决方案。在此基础上，我们利用自身雄厚的技术知识和智能数据分析能力，保障客户设备的长期生产效率，充分发挥设备潜能。

我们将此称为“**Performance through Understanding**（协同理解，共创新绩）”。

要了解更多信息，敬请访问 [www.sidel.com/cn](http://www.sidel.com/cn)，也可**联系我们**。



[linkedin.com/company/sidel](https://www.linkedin.com/company/sidel)