



## 卡特彼勒对比塞洛斯的收购

过去将近一百年的时间见证了卡特彼勒和比塞洛斯在遍及全球的矿场上所开展的密切合作，它们从事的业务范围包括钻探、挖掘、装载、运输、平地 and 推土等工程作业。如今，这两家企业正共同携手为企业、员工、客户和整个采矿业创造一个难得的全新机遇。

卡特彼勒在2010年11月公布了收购比塞洛斯的协议。2011年7月8日，两家企业开始以一个品牌卡特彼勒服务于矿山行业，并且成为全球产品线最广的露天与井工设备供应商。位于美国伊利诺伊州皮奥利亚的卡特彼勒公司将其新的矿山总部设在威斯康星州的Oak Creek，这里距南米尔沃基的比塞洛斯工厂的位置很近。

“无论对于卡特彼勒、比塞洛斯还是对于整个采矿行业，这都是一次令人兴奋的收购。”卡特彼勒公司董事长兼首席执行官Doug Oberhelman说。

就战略而言，比塞洛斯与卡特彼勒的合并可以说是天作之合：互补的产品、零部件和维修服务网络、互补的企业文化和价值观以及共同的关注点，这些都有助于采矿企业获得成功。以客户为中心是此项收购的一个关键点。

“多年来，客户一直希望我们能扩大产品和服务的种类从而更好地满足他们愈加复杂的需求。”Oberhelman说。“现在我们终于可以说：‘我们十分清楚并且重视你们的要求。’”

尽管卡特彼勒与比塞洛斯的产品线没有重叠之处，但两家企业的共同点却远多于差异点。

“我们对这个行业都抱有很大的热忱，同时我们有一个共同的承诺，即竭尽所能帮助客户取得成功。”Oberhelman说。“我们有着相似的企业文化和价值观，同样强调正直、诚实和信守与客户、代理商、供应商以及彼此之间所达成的交易。”在存有差异的领域，我们愿意求同存异、拾遗补缺，共同合作完成那些我们无法单独完成的事情。

两家企业都致力于开发创新产品、为员工营造一个充满协作精神且重视安全的工作环境，同时将生产对环境的影响降至最低。

比塞洛斯前任董事长兼首席执行官Tim Sullivan称赞他的团队在促使比塞洛斯成为卡特彼勒绝佳合作伙伴方面起到了重要而积极的作用。“收购证明了比塞洛斯公司的天才团队所产生的巨大价值，同时也是我们

在全球采矿设备市场中品牌实力的一个绝佳例证。” Sullivan说。

“合并后的卡特彼勒和比塞洛斯会做得更好。” Oberhelman说。“我们会更好地扮演行业支持者的角色。我们会更好地满足客户的需求。更好地为人们提供保护，在企业从事采矿的区域尽量减少对环境的影响。”

### **两家企业合并后的资金实力、产品内容以及员工将创造一系列利益，其中包括：**

- 比塞洛斯的速度效率和开拓精神与卡特彼勒注重流程和纪律的企业文化实现了对接
- 为全球矿业客户提供一站式服务，其中包括由各类露天与井工采矿及支持设备所组成的独一无二的产品线
- 来自卡特彼勒全球代理商网络的支持，包括绝对一流的服务、一体化解决方案、售后支持、快速和高效的零部件供应以及世界级的再制造能力
- 卡特彼勒发动机和零部件在提高设备性能的同时可降低持有和运营成本
- 在设备购买和工程等方面形成额外的规模与成本效益
- 通过卡特彼勒生产体系和比塞洛斯精益生产原则来形成最佳生产实践

### **企业经营活动照旧**

尽管卡特彼勒已完成对比塞洛斯的收购，但企业的日常运营并未有变化。卡特彼勒的管理人员努力让客户确信，他们所使用的卡特彼勒与比塞洛斯设备产品将继续得到相应的支持，而他们希望从两家企业获得的服务也不会出现中断。

“我们将通过卡特彼勒公司或代理商继续为客户提供有关产品使用技能和专业知识方面的服务。”负责采矿设备产品部门的卡特彼勒副总裁Luis de Leon说。“我们的业务照常开展，从销售、零部件供应、技术支持到其他客户服务工作都不会中断。我们还会继续做好沟通工作，让客户即时得到有关产品线整合以及对他们的业务产生何种影响的信息。”

目前，卡特彼勒全球矿业将通过两个完全独立的分销渠道开展业务：

- 比塞洛斯原有产品将继续生产并由比塞洛斯的现有员工提供直接支持
- 卡特彼勒产品将继续通过卡特彼勒代理商销售并由全球矿业提供支持

计划在明年将所有设备产品都转给卡特彼勒代理商网络销售。过渡工作将根据采矿业务机会和当前比塞洛斯设备产品的保有量分阶段进行。所有产品都已转换成卡特彼勒的设备型号，并且将很快涂上卡特彼勒的标志性黄色。

### **Mining.cat.com**

寻求卡特彼勒采矿设备产品的企业现在可以进入一个专门的网站——Mining.cat.com。网站提供以下内容：

- 一段关于企业合并的欢迎片
- 有关所有卡特彼勒矿业设备产品的信息和可供下载的产品说明书
- 有关安全性与可持续性的信息

登录网站Bucyrus.com会自动跳转到Mining.cat.com