

回忆

水处理

《作为一项服务》

乌韦·德拉贝, 汉堡DRAABE的前所有人兼总经理

1949年，汉斯·于尔根·德拉贝在汉堡创立了DRAABE公司，乌韦·德拉贝是他的儿子，凭借着Defensor的独家市场与销售权，DRAABE在德国空气加湿系统市场成为领先供应商。1982年，乌韦·德拉贝推出了公司的第一项自主创新：带有反渗透功能的可移动式净化水装置，DRAABE以一种创新的租赁型式销售。

2002年，在DRAABE被沃特美尔股份公司收购以后，乌韦·德拉贝壮心不已，成立了Draabe技术公司，一家小型私人公司，今天他在全球范围内设计销售录音清洗机。

在我出生时，我的父亲已经是Defensor在德国的独家进口商，我是在空气加湿器的陪伴下长大的，实际上在我的儿童房里就有一个Defensor初代产品。

起初，我开始在我父亲的公司里工作。我有很多事情要做，因为那个时候Defensor的业务蒸蒸日上。其中的505型产品卖的相当好，当我还是个学生的时候，我就为DRAABE和Defensor四处奔忙，比如把空气加湿系统开机运行，在现有系统上做服务等等。



然而，在1970年代晚期，Defensor喷雾加湿器出现了一个问题。在当时，多数设备所喷射的都是未经处理的自来水。

这就导致了在物体表面产生了粉尘颗粒的沉积，特别是在纺织和印刷工业，这个问题尤为突出，因为他们的生产过程变得日益洁净。

出于这个原因，Defensor面临一个挑战，要设计一套净化水的系统。然而这些装置很容易出故障，这对我来说成了一个问题。我的夜晚和周末都用在琢磨这个问题上，或者在客户的工厂里给净水器更换水泵和过滤膜。

我和我的父亲多次前往瑞士，Defensor的前总经理汉斯·黑瑞·胡利曼先生热情接待了我们。他是一个令人印象深刻的高个子，我们试图让他确信使用反渗透装置的好处。但是胡利曼先生已经决定将水处理工程外包。

“好吧儿子，看起来我们得自己干了” 我的父亲对我说。

以我的经验来看，主要问题是：过滤膜会吸附细菌，并使其具有渗透性，因此，我尝试了新材料，并要求制造商生产聚酰胺膜，而不是醋酸纤维素。这在很大程度上解决了污染问题。

我们进行的第二个关键改变是采取一个新的营销手段。我们决定租赁产品并且定期更换，而不是传统的出售。这样一来，我们能够将产品的技术维护掌控在我们手中。这种方式让我们能够控制全部的技术层面，客户不需要初投资，并且始终能够拥有经过良好维护的最新一代系统。所以今天我们将水的净化处理称为“一项服务”。

DRAABE

为了简化产品更换，我设计了一个铝制的盒子，一种方便运输的容器，我们的设备在里面有足够的空间进行反渗透净化。在1982年，我们的第一项自主创新，可移动式净化水容器UO已经准备上市。

我们实现了我们的目标，Defensor的胡利曼先生也非常高兴。我们继续销售Defensor并开始租赁DRAABE，无论对于DRAABE，还是Defensor和客户来说，这是一种双赢。到了1990年，我们已经有了几百个租赁客户。在汉堡，这款产品成了一个“爆款”。

