

能保持产品的视觉效果，另外肖特还有一个比较特别的做法，会对这些玻璃进行提前的处理，是采用特殊技术，就相当于在玻璃表面做了一个永久的防炫光，让防护玻璃本身就具有防炫光的性能，这样视觉就更好了。

问：Xensation™ Cover玻璃出来已经有一年了，那它市场的反馈情况怎么样？包括现在的出货以及主要的客户有哪些公司？另外，今年是在重点推这个产品，那您预计，这个产品会有怎样的一个成长？

答：Xensation™ Cover面试一年以后，我们已经有很多的合作伙伴，在这个行业里，由于我们是属于B2B的模式，所以具体客户不方便透露，但我们已经和韩国及日本非常领先的手机制造商有了合作的计划，在中国也已经和华为展开合作；另外，在触摸传感器这一领域的制造商，已经得到他们的认可。回顾一下肖特在2012年的增长情况，就Xensation™ Cover来说，2012年大约增长了15%，但是这个数字还不是特别的理想，我们期待未来能有更好的发展。

另外在平板电脑方面，也没有达到预期的效果，所以说这就影响了Xensation™产品的市场增长，那2013年的市场情况，主要取决于超级本的发展情况，另外就是笔记本电脑触摸屏的使用方面，不过目前还不确定明年会有怎样的一个发展，但是我们期望在2013年市场氛围能够快速的发展。

问：这款产品已量产，能否透露下量产的良率？

答：在良率方面，它更为倾向于产品的设计方面所决定良率的大小，就Xensation™ Cover这一款产品来说，它的良率应该适合目前市场保持持平的情况，更多的还是由加工的流程及要求来决定；另外补充一点，因为我们这款产品本身加工就比市场上其他的产品更快，加工流程的提高，时间也会大范围的缩短，在节约成本方面提升非常的快，这就可以有效地提高产品加工的效率。

问：像康宁可以做到0.25mm的厚度，产品已经提供给客户使用了，那盖板玻璃也是有可能的，或者说这样的玻璃也能提供相应的保护功能，所以您刚刚提到的0.5mm及0.4mm，会不会以后会做得更薄？你们有没有做过这样产品性能方面的探索？

答：在触摸屏设计领域有不同的趋势，在玻璃方面可能会选择更为薄的来作为单反玻璃，另外可能采用其他的产品，例如说薄膜、In-cell来制造这个手机设备，让整个手机设备更薄，让触摸传感器更薄，

所以玻璃本身的产品并不是相关的手机设备的设计；在考虑所有的可能性，包括玻璃的更薄，或者触摸传感器更薄的情况下，有可能降低设备的厚度，那么目前行业内比较标准的就是0.5mm，已经经过市场的验证，可以为消费者的触摸屏产品设备提供更好地保护，更保证产品的性能更为卓越。

问：Xensation™ Cover与康宁的产品对比优势在哪里？

答：Xensation™ Cover产品的整体性能非常卓越，在抗冲击性，抗刮划、防破裂以及高度的弯曲强度方面都非常优秀，这些都是消费者希望看到的产品性能，另外，在加工制造的流程方面，经过强化后的玻璃时间时间更短，这样就会有更高的产品产出量。

问：对于Xensation™ Cover玻璃，在中国市场上，华为算是第一家合作的企业，那接下来的话，对于其他品牌，比如联想、中兴、小米等等有没有考虑跟他们合作或者近期有没有这样的打算？

答：实际上并没有时间先后，我们在与国内的品牌都是同一时间进行联系的，不管什么品牌，我们都是同等对待的，我们都在积极的跟他们联络，跟他们做一些技术交流，帮助他们的加工商能够使用好我们的产品，以利于他们在以后的产品上可以更好地使用我们的产品，我相信在不久的将来，肯定会有一些很好的结果。

问：此次肖特来中国也是希望与中国的一些手机厂商及平板厂商进行合作，那么国产的手机及平板与国际化产品最大的优势在我们的性价比，尤其是价格方面，但是使用肖特玻璃可能会使我们的成本大幅度提高，从而丧失竞争力，那对于这一矛盾上，肖特对于这一批生产商有什么推广策略？

答：分这么几种情况，一个是要么不用玻璃，如果使用玻璃的话，肯定会比塑料贵，另一方面呢，是使用低档玻璃，那它的数据及性能比现在流行的这种高强度的玻璃要差很多，而且高强度的玻璃带来啦更好的防刮擦、耐磨性，这些也是帮助手机厂商争取市场份额市场利润的优势，我相信手机厂商从低档玻璃换成这种高强度的玻璃，那手机就比以前要卖的更贵了，这样的话产品档次就提升了，所以说成本肯定会提高，提高后售价也会相应的提高，那消费者，特别是高档客户就会更多了，所以说这就是一个机会，肖特和手机厂商一起将产品档次都提高了一个层次。

（来源：我爱研发网 刘婉君\文）