

中联重科 环保型搅拌站产品 首入西北

■ 周宏刚

日前,中联重科与甘肃建设投资控股有限公司在兰州成功签订了一套2HZS240环保型搅拌站的销售合同,标志着中联重科2HZS240环保型搅拌站首次成功入驻西北。

甘肃建设投资控股有限公司是2012年中国500强企业。此次甘肃建设投资控股有限公司为整合混凝土业务,成立了甘肃建投商混公司,预计3年内平均每年生产200~300万立方米混凝土,对混凝土设备需求量预计在1个亿左右。

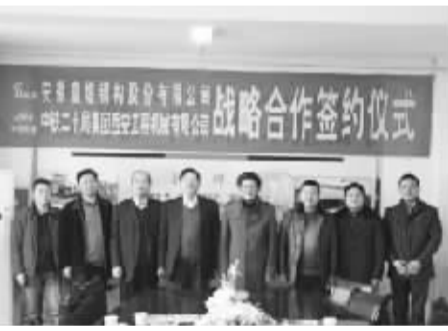
兰州市是国内空气污染最严重的城市之一,兰州市政府对环境的治理相当重视。兰州市现有的都是传统式的混凝土搅拌站,与兰州市近期政策发展不相协调。在未来3年内,无污染且节能环保的搅拌站将会是兰州市场主要的发展趋势。

甘肃建设投资控股有限公司本着做大做强混凝土的理念,在甘肃省兰州市率先引进了中联重科先进的2HZS240环保型搅拌站,甘肃建设投资控股有限公司对环保搅拌站的首次引进,必将引起其他混凝土同行的争相模仿,带领甘肃混凝土行业早日进入“环保”时代。

中联重科2HZS240环保站实现了全方位除尘降噪、废料循环利用、高效节能,是一款真正能引领行业的标杆产品。中联重科2HZS240环保站在降噪、除尘、节能、物料循环利用等方面具有巨大优势,集中体现了当今搅拌站低碳节能、绿色环保的全新设计理念,被行业专家称为“内外兼修”的环保型搅拌站。

中联重科环保型搅拌站的主楼、料仓、斜皮带全部统一密封封装,采用先进喷淋降尘系统,将扬尘完全控制在室内,避免粉尘外泄污染环境。从外观来看,整个搅拌站看上去更像一座现代化的办公楼,美观大气。同时,此款设备采用了人性化的智能系统,能对生产各个环节进行有效控制和管理,对企业管理提升提供了新的技术手段。配套高效节能设备,将清洗搅拌车的废水、废料进行回收,采用砂石分离机及浆水回收系统,对砂石、水泥等物料进行分离、储存,以便循环利用、节约成本。

西安工程机械 与安徽富煌钢构 签订战略合作协议



■ 孙影 李琳

1月30日,西安工程机械公司与安徽富煌钢构股份公司签订战略合作协议。双方就合作开发国内外钢结构市场、铁路、机场、高层重钢、体育场馆、轻钢等领域钢结构市场达成营销战略合作,共同开发建筑市场。

安徽富煌钢构股份公司是一家专业化钢构企业,拥有房屋建筑工程施工总承包一级资质、钢结构制造业特级资质等,在业内享有较高声誉。协议签订后,安徽富煌钢构股份公司在钢构领域的投标、图纸设计及深化、技术支持等方面与工程机械公司合作,工程机械公司提供支持。双方还约定在安徽富煌钢构股份公司总部挂牌成立中铁二十局集团西安工程机械有限公司钢结构加工基地。

近年来,工程机械公司大力调整产业结构,积极转型升级发展,钢结构工程成为该公的重要发展板块之一,所占经营承揽份额每年逐步提升,成为新的经济效益增长点。工程机械公司拥有钢结构工程专业承包一级资质。此次协议的签订,双方将优势互补,互惠互利,达到双赢。同时也为工程机械公司扩大生产规模,实现转型升级的道路上向前迈进一大步。

签约仪式由西安工程机械公司党委书记刘育贤主持。在签约仪式上,工程机械公司总经理王必强就公司发展情况进行简要介绍,安徽富煌钢构股份公司总经理戴阳表示对双方合作充满信心,会有更深层次、更实质性的合作。之后两位领导分别在合作协议上签字,合影留念,并就市场维护、复合型营销团队建设、生产设备自动化、企业文化等方面进行了座谈交流。

品质及推广让民族品牌树常青

——亚萨合莱总经理陈蛟谈锁具品牌核心价值

目前,国内一些品牌,包括雅洁、汇泰龙等,通过自己专卖店来展示自己企业、自己品牌的全线产品。这样的展示方法,能够让终端的消费者、开发商包括一些项目采购方更多领悟品牌的文化和企业的理念。对此,广东中山亚萨合莱安防科技有限公司总经理陈蛟深有同感,他认为,产品有了好品质,还需大力推广,民族品牌同样生命之树常青。

■ 仲舞

陈蛟毕业于上海交通大学材料工程专业,并拥有英国爱丁堡NAPIER大学MBA学位。他现任中山亚萨合莱安防科技有限公司(原固力保安制品有限公司)内销总经理,陈蛟在品牌管理,团队和渠道建设以及电子商务方面有着丰富的运作经验。且他对锁具品牌的独特认知。

锁具优秀“品牌”基因何在

笔者:您如何理解锁具的“品牌”,如何界定锁具企业在品牌上的优秀?

陈蛟:我认为对锁具的品牌理解,和传统消费品的理解实际上是一样的。一方面,它包括了在消费者心中的地位;另一方面包括了整个行业的理解。实际上这两方面可以相互关联,也可以是独立的做法。但基本上说,还是以市场为导向,对市场来说它是一个相对能够被市场接受的程度。

生产型企业的最终目的,是要用于渠道的消费者,对广大的用户来说他们能够使用得最多,能够感到经济实惠的产品,对他们来说就是最好的产品;对他们来说,肯定是应用最广的产品,就是比较好的品牌。

笔者:在我们的市场调研过程中,一直觉得消费者对锁具品牌似乎没有达到一定的认知程度,您对此如何看待?

陈蛟:拿固力品牌来说,它有自己的发展时期。

早在上世纪七八十年代之前,它的使用非常广。品牌知名度也很高,完全是口碑,没有目前像媒体这样多方面的立体推广,当时完全是靠用户的推广和应用来达到对固力品牌的理解和认同。

2001年,固力因并购加入国际五金巨头瑞典亚萨合莱集团以后进入第二阶段,固



力的品牌也渐渐有些淡化了。位于中山小榄的固力工厂开始转向配合整个亚萨合莱集团,包括为集团内部相关著名品牌企业做OEM生产,与集团内部的一些著名品牌合作开发高科技的机械类的锁具。在这方面固力投入了相当大的精力和物力,也得到了相应的回报。但是一个企业如一个人,它的精力是有限的,在一个高端产品的研发上,这些产品当时在国内其实还没有进入,因为国外在这方面的先进,或者说也没有找到适合进入的渠道和方法,所以对于那些高科技的机械锁具产品,国内的应用相对于原来传统锁具的应用渠道做得比较差,像传统球锁、传统外装锁。固力的生产制造能力是远远超出当时市场的需求,所以在第二个阶段,固力的市场重心是慢慢地外移,主要精力没有放在国内市场。

目前来讲,已经进入第三个阶段。随着国内市场的培养和发展,国内的消费能力也逐步增强,固力开始把重心移回国内。这个阶段主要是把外销的高科技产品、技术含量比较高的产品,通过对国内市场消费者的调研,转化成适合国内消费者使用的产品,包括电子锁、一些高端系列的美标ANSI产品。这些在锁具行业内是可以理解的,但消费者对此的认知度却并不高。

实际应用是锁具品牌价值核心

笔者:那么,目前锁具行业的品牌发展整体呈现怎样的态势?

陈蛟:按照中国消费者的习惯,对于品牌可能就是第一阵营是欧美,第二阵营是合资,第三阵营是国内的品牌。这当中可能还有些跨界的,比如国内的品牌到国外注册的,它可能从法律上讲是一个国外的品牌,但从文化上来说,该品牌在国外是没有背景和文化资源存在的,这些为跨界的中间品牌。

目前在锁具行业,对最大应用方零售消费者来说,如果想买一个比较好的锁,并不能像买车一样进行明确界定。这是整个行业,包括我从其他行业进入锁具行业后发现的比较客观的一个事实。还有,在品牌运作方面,锁具行业还有欠缺,缺乏一些比较大的品牌来支撑锁具行业。锁具企业在谈到竞争对手、或者进口品牌时,都将精力集中在对方的高端商用项目上,对于民用产品并没有太多重视。尤其缺乏品牌意识的培养,这是整个行业未来需要改善的地方。

笔者:如何理解“品牌化”这样一个历史进程?

陈蛟:我觉得品牌的历史进程,按照现

在的发展速度已经有一些演变和变化。早期的品牌依靠它的历史和品牌背景为消费者所认知,但现在,消费者更在乎的是产品应用效果。我认为,现在谈品牌更多是在谈应用,这点非常值得重视。

品质值得信任才可赢得市场

笔者:品牌对于制锁企业有怎样的意义?

陈蛟:最近我因为业务拓展方面的因素和一些大的开发商在直接合作,目前国内的开发商手中80%的项目是住宅,一些地区还在推广精装修的楼盘,有些二三线城市的精装比例已经达到30%左右,这部分市场对于品牌企业是非常有吸引力的。

在和房地产商合作时,开始他们并没有太强调品牌锁具产品的推介和应用,但是现在他们强调要用一些好的品牌。好的品牌概念就是:第一品质稳定,第二交付稳定。他们会这样认为,如果作为锁具行业的十大锁王之一的固力没有投标,是他们采购准备工作做的不好。由此不难看出品牌的重要性。作为专业的采购商,他们对于品牌的认识相比普通的消费者,更强调对生产产品的工厂的认识,这就体现了固力现有的优势。当然我们也希望能够在营销方面进行推广,通过与这些大的开发商的战略合作,推动固力品牌对于国内消费者的影响力,只要双方能够互相引导,消费者也会对开发商为他们提供的品牌产品产生信任。

笔者:塑造品牌需要有长期、不断地投入,对于锁具企业来说,当前最需要做的事情是什么?

陈蛟:固力有句老话讲“名牌源于质量”。你会觉得这句话不像外资公司的宣传口号,但它非常实在,只要细细品味,就会慢慢体会到这句话的真谛。对于一个品牌而言,首先它的产品品质必须达到精致。就是要保证品质稳定,一把锁体里有成百上千零件,其配合度要求非常稳定;其次要大力推广,让消费者信任、理解产品的功能性、稳定性、安防性等,以达到营销目的。

笔者:您认为国内锁具企业的品牌发展会呈现怎样的趋势?

陈蛟:从产品本身来说,有些企业会开始转向做高科技的产品,如智能锁、安防门禁系统;另外一些企业可能专注于做机械锁,强化机械生产与制造。从品牌本身来说,我认为会分为两大阵营:一部分是高端的进口锁具,包括进口产品与进口品牌;另一部分是民族品牌的发展。事实也已经证明,民族品牌依旧具有较强的生命力和竞争力。

申瓯通信通过 ISO9001:2008 再认证审核

■ 曾文

2013年1月21-24日,赛宝认证中心三位高级审核员莅临浙江申瓯通信公司进行为期四天的再认证审核。

经过对各部门贯彻质量管理体系工作情况以及生产车间现场管理方式的全面审核,审核组成员一致认定申瓯通信公司的质量管理体系符合认证要求,顺利通过了质量

管理体系再认证审核。此次认证审核工作确保了公司质量管理体系认证证书的连续有效,进一步证明了申瓯通信公司电信终端设备和变频器设计、开发、生产、服务的高质量水平,以及为后续产品的市场推广提供了有力的保障。

申瓯通信自1997年建立质量体系,至今历经16年,全体员工一直本着“条条线路传输顾客的话音,个个回音接通

申瓯的责任”质量方针严格要求自己,进一步深化了以顾客为关注焦点的服务理念,形成了作业按流程、判定按标准、工作有记录、记录有统计的工作目标。同时公司完善了很多规章制度和工作程序,建立了持续改进的有效机制。其管理水平和产品质量得到了不断的提高,有力地促进了公司各项工作的开展,并获得明显成效。

广东佳士科技 苦练内功为二次腾飞做准备

■ 杭研

欧美的金融危机所引发的全球经济持续不景气,已经严重影响到各个行业的市场表现,焊接行业也不例外。焊接行业因为与造船、钢构、工程机械、建筑机械等产业紧密相关,受到的关联影响尤为明显。

在宏观经济持续下滑、行业市场需求不振的背景下,作为焊接行业龙头企业之一的广东省深圳市佳士科技股份有限公司,及时调整了战略方向,苦练管理内功,在企业硬件设施方面加大投入力度,推进并

完成了多个重点项目的建设,这些举措不仅确保了佳士品牌在市场份额上的领先优势,而且为企业的进一步腾飞打下了坚实的基础。

目前,国内焊接产品同质化现象日益严重,市场竞争日趋激烈,要想在当前焊接行业保持强大竞争力,就必须在技术研发和产品创新方面占据优势。作为国家级高新技术企业,佳士科技始终坚持产品研发上的自主创新,先后在全国设立了深圳、成都、重庆、太原四个技术研发中心,打造了一支在行业中极具影响力的科技研发

队伍。

“关于佳士如何应对不利经济环境影响”等问题,佳士科技总裁潘磊介绍说:“目前的不利经济环境对于佳士而言,既是挑战也是机遇;当行业整体发展脚步放缓的时候,正是我们加大重点项目投入、优化管理流程、苦练管理内功的良机;我们投入建设坪山逆产能项目、建设深圳焊接工程中心、积极推动SAP项目上线,既是响应深圳市政府产业升级、产业升级的号召,也是为了加快产业转型升级、奠定核心优势,为迎接佳士的二次腾飞做好充分的准备。”

上海友邦电气 2013 年度全国经销商会议召开

■ 钟意

2013年1月12日,上海友邦电气集团2013年度全国经销商会议召开暨友邦科技园三期竣工典礼隆重举行。本次大会和典礼得到了80余家经销商伙伴的支持和关注。本次典礼和会议得到了全国经销商的一致好评,加大了双方合作的力度,提高了广大经销商的信心,肯定了友邦在过去发展中取得的成绩。

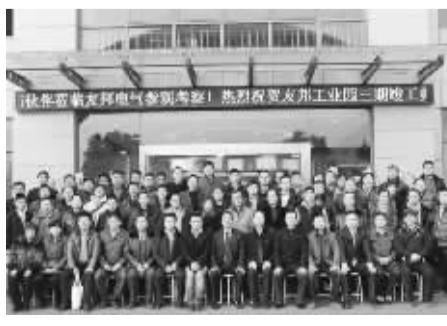
当日上午8:58分,友邦科技园三期竣工典礼隆重举行。上海友邦电气集团总经理王国良先生、执行副总赵建余先生、行政副总张天明先生协同3家经销商代表参加了本次剪彩仪式。集团总经理王国良先生就本次典礼发表了重要讲话,并勉励大家:迎风破浪,扬帆起航,再创友邦新辉煌。

上午9:20分在新落成的友邦行政办公

大楼召开了2013年度全国经销商会议。会议开始,集团总经理王国良先生致欢迎辞并肯定和鼓励。王总表示:友邦的发展离不开全国经销商对市场业绩的努力和拼搏,经销商的壮大离不开友邦的产品支持和依托,双方是合作共赢、相辅相成的关系,当前经济形势的发展,必然是资源共享,厂商密切合作的年代,希望在未来的一年中,大家齐心协力,共图发展!随后,集团执行副总赵建余先生、销售总监、市场总监分别发表了真知灼见的讲话,并就2013年的发展做了规划。

下午,10余家经销商代表围绕过去的成绩和未来的发展分别作了分享和讲话,与会代表踊跃参与互动,向友邦提出很多可行性建议。

会议一同参观了友邦电气集团展示中心。现代化的设计元素,醒目的新产品展示,



彰显了友邦电气集团十几年来发展历程,突出了友邦电气集团未来的发展走向和产品定位。

本次典礼和会议得到了全国经销商的一致好评,加大了双方合作的力度,提高了广大经销商的信心,肯定了友邦在过去发展中取得的成绩。



◎山东新风光电子参观开泰展厅抛丸机。

强强联合 取长补短 山东开泰 与新风光电子联手 打造节能抛丸机

■ 程贤

2013年1月6日,山东新风光电子科技发展有限公司领导一行来到山东开泰集团有限公司进行参观考察。据悉,山东开泰与山东新风光电子将通过合力突破发展瓶颈,引领抛丸机行业发展,共同为美丽中国助力!

在山东开泰集团副经理尹建国等人的陪同下参观了开泰展厅、机械加工车间等。新风光电子科技发展有限公司领导对山东开泰抛丸机械先进的生产技术、成熟的生产工艺及所取得的巨大行业成就表示高度赞赏。据了解,山东开泰集团是集科研、开发、生产于一体的国内最大的金属磨料企业。为加快企业转型升级与结构调整,优化产业和产品结构,山东开泰集团不断加大技术创新,研发生产高技术含量、高附加值的节能减排产品。为突破行业发展瓶颈,山东开泰在加强自身技术与自主创新的同时,不断寻求外部合作,以期实现更大的创新与突破。而山东新风光电子科技发展有限公司作为国内生产变频器的专业制造商与变频器技术水平处于国内领先地位,并利用其先进变频器生产技术走在节能、环保事业的最前沿。

山东开泰一直坚持绿色发展之路,基于环保、节能的共同发展理念,山东开泰将与山东新风光电子强强联合,开展跨行业合作,在抛丸机抛头上安装变频器,研发生产新型、高效、节能、环保抛丸机。