

三一打造海外销售“巴林模式”获成功

■ 龚橙

11月9日一大早,三一巴林代理商董梁从长沙赶回河北老家,准备看望家里的亲朋好友。这一路的行程让他兴奋不已。特别是在11月8日当天,由于销售业绩突出,他受到了三一重工董事长梁稳根的亲切接见。

据了解,自2005年开始,为加快国际化业务征程,三一先后大批派出优秀的营销精英和服务干将奔赴全球各地。2006年,三一在巴林工程机械市场实现零的突破,拿下第一单,随后,在欧美品牌的围堵下,三一依靠高品质的产品和无与伦比的服务,实现逆袭,成功突围。在巴林市场,截至目前,超过70%的新增泵送产品为三一造。

巴林是一个中东国家,一个面积只有十六分之一长沙大小的国度,目前已经有近百台三一产品在当地施工,三一产品也成了“中国制造”的代名词。三一的产品,在这个曾经被欧美工程机械品牌垄断的国家实现了超越。

撬动巴林工程机械市场 携手代理商初尝胜利果实

“只要三一这家公司在,我就打算代理三一产品一辈子。”尽管与梁稳根会谈结束了五个多小时,董梁还是激动不已。“和梁董事长握手的手到现在还没舍得洗。”当记者见到董梁时,他哈哈一笑道:“梁董事长是我最敬佩的人之一,能与他当面谈一直都是我的梦想。”

身高超过1.9米的董梁在巴林已经生活了20多年。在上世纪90年代,身为国家级排球教练的董梁父母留在了巴林,他的父亲为河北人,母亲则是山东人。长大后的董梁一直留在巴林经商。

从2000年开始,董梁代理做了多年国内某品牌的皮卡车,但生意一直做得不温不火。“主要是国内产品的小毛病太多,巴林道路条件又不是特别好,皮卡车开在路上一般一颠的,开不了多久不是中途熄火就是轮胎损坏,零配件又供应不上,导致客户抱怨很大。”董梁说道。

在经历了一次皮卡车门掉下来的尴尬后,董梁打消了代理皮卡车的念头。这时的巴林国内工程机械市场发展得如火如荼,经常往返各处工地的董梁看见了商机。

兴乐电缆订单红火 排产排到年外 绿城地产选定六家合作伙伴,兴乐排第二

■ 本报记者 何沙洲
通讯员 卢书友 周小敏

连日来,兴乐电缆有限公司的生产车间彻夜机声隆隆,“三班倒”地忙活着。因为近段时间,国内外多个大单都在催着交货。这批订单主要来自澳大利亚、北京地铁七号线、青岛某集团等,总价值1.3亿多元。

兴乐一直致力于国内外中高端市场,为国家电网、北京奥运、北京地铁、泰山核电等数百家国内著名企业提供产品,并远销欧美、澳洲、中东、东南亚、非洲等60多个国家和地区。尤其是近年来,受国际大环境影响,很多企业出口形势严峻,但兴乐电缆的出口仍然可圈可点。



以技术创新引领世界工程机械行业 杰西博公司庆祝世界第一款挖掘装载机诞生60周年

■ 慧聰

2013年11月14日,JCB(杰西博)在英国斯塔福德郡总部举行大型活动,热烈庆祝世界第一款挖掘装载机发明60周年。在庆祝活动上,JCB庄重承诺,将继续以一如既往的技术创新来引领世界工程机械行业,为全球客户创造更多价值。

JCB创始人约瑟夫·西里尔·班福德,于1953年创造性地发明了第一台JCB挖掘装载机后,就迅速闻名于世界,成为全球各个施工角落应用最广泛的工程机械产品。

1973年,JCB第50000台挖掘装载机下线。在现任董事会主席班福德勋爵富有远见卓识的带领下,JCB抢先布局印度和巴西,取得了巨大成功。迄今为止,在全世界已经生产了超过50万台的JCB挖掘装载机,成为世界上第一大挖掘装载机制造商。

巴林是一个中东国家,一个面积只有1/16长沙大小的国度,目前已经有近百台三一产品在当地施工,三一产品也成了“中国制造”的代名词。三一的产品,在这个曾经被欧美工程机械品牌垄断的国家实现了超越。



●巴林的Marina-West-楼盘,11栋高40层的公寓楼,4家混凝土公司都采用三一设备施工。

当时的巴林工程机械市场,几乎全部由欧美品牌垄断,而且巴林的客户非常认可这些品牌,要想让这些多年在工程机械行业摸爬滚打的专业客户接受中国制造的产品,异常困难。尽管知道代理中国工程机械难度很大,但多番对比后,董梁还是坚持选择了三一作为自己的代理品牌。

谈到为何做出这样的选择时,董梁表示,“首先,作为一名中国人,我要让外国客户知道中国产品是OK的;其次,当时的巴林国内基础设施建设很火热,我认为还是存在商机。”

虽然事业起步阶段的董梁信心十足,但8个月没卖出一台设备还是让他颇感沮丧。尽管如此,董梁与原三一海外销售代表马谦依然没有放弃,经常在各处工地跑动,寻找合作机会。

今年以来,兴乐积极参加国内十多家大型电力、地产、航空、煤炭等集团公司的招投标,中标结果喜人。对外贸易也是喜讯连连,坦桑尼亚、尼日利亚、印度等地客商登门拜访、寻求合作。客商们实地考察兴乐后,对兴乐的生产设备、现场管理、质量管理、工艺控制、检测能力等都感到非常满意。“目前,兴乐的订单排产已经排到了年外!”兴乐电缆有限公司总调度叶学理信心满满地说。

另讯 国内地产界巨头绿城集团近日发布了电线电缆战略产品引进综合评定结果。对拟选战略合作伙伴的技术部分、商务部分进行了综合考核、评定,最后推荐兴乐等六个品牌入围本次电线电缆战略产品引进。入围六家企业中,兴乐集团排名第二。

光阴荏苒,岁月如歌。60年以来,世界上意欲与JCB挖掘装载机一争雄天下的产品数不胜数。然而,JCB却一直引领技术潮流,以满足客户根本需求为理念的指导下,JCB挖掘装载机一直受全球客户的拥捧,从未让客户失望!销量一直雄踞全球第一!

在庆祝活动当天,班福德勋爵说:“我们从未意识到,我们生产挖掘装载机竟然已有60年之久了。60年来,JCB挖掘装载机从未停止过对技术创新的探索,对客户多功能性需求满足的追求。我相信,JCB所具有的企业基因,将推动企业在未来继续保持快速发展!”蒂姆·伯恩·霍普—JCB首席创新和发展官说:“JCB挖掘装载机距发明至今已经60年了,这不是老了,而是年轻的60岁,旅途才刚刚开始。我们相信,凭借JCB引领创新的企业基因,JCB挖掘装载机将继续发展和成长!”



●三一泵车参与了诸多巴林重大工程建设施工。

2006年10月,Eastern Readymix公司在建设巴林万豪酒店时需要一台拖泵,董梁和马谦得到消息后,立刻向客户推荐使用三一产品。经过多轮谈判,客户最终选定了三一HBT120C拖泵试用。

十个月后,工程如期结束,三一HBT120C拖泵顺利完成这家5星级饭店的泵送任务,没有出现任何大问题,这让客户惊奇不已,不久,该客户陆续购买了多套三一设备。三一产品开始撬开巴林工程机械市场。

终结欧美品牌垄断历史 三一成中国制造代名词

自2006年开始,在老客户的带动下,三一产品风靡整个巴林工程机械市场,这让众多欧美品牌产生了危机感。

“记得当年我们代理三一产品时,不少欧美品牌对我们嗤之以鼻,认为我们难成气候。”董梁分析道,他们这么认为也是有原因的:一是巴林工程机械市场几十年来都是欧美品牌垄断,已经形成固有格局;二是巴林客户都是专业客户,购买工程机械设备的经验丰富;三是部分国内企业产品质量有问题,让客户对中国制造失去了信心。

凭着多年的经商经验,董梁发现,巴林客户对中国产品不感冒的主要原因还是质量不过关,产品无法让客户省心省力使用。为了赢回客户的心,董梁全面考察了三一后才决定代理公司产品。



铁姆肯公司中国区总裁 上海交大畅谈领导力

日前,一场别开生面的“领导力论坛”在上海交通大学逸夫科技楼成功举办。铁姆肯公司中国区总裁施博胜先生(Peter M. Sproson)携手JA中国董事长周保罗先生作为本次论坛的主讲嘉宾与200多名交大学子零距离接触,畅谈领导力发展的心得体会。

本次领导力论坛旨在通过让企业领袖走进大学校园与学生分享对领导力培养的独特见解,为即将开始职业生涯的他们树立真实的榜样。在两个小时的论坛中,施博胜就学生们踊跃提出的问题分享了其个人关于其职业生涯发展、企业管理经验以及领导力培养的心得,并就卓越领袖应具备的核心特质、如何克服挑战等问题与同学们进行了热烈的交流互动。施博胜认为领导力的三个基本要素包括身体力行、设立高标准和人员管理。他鼓励学生们发现自己的长处、积极在实践中培养沟通能力,有意识地锻炼自己的领导力。

施博胜与大部分参加论坛的同学一样都是理工科出身出身。他于1978年在英国加入铁姆肯公司,从销售工程师逐步成长为公司高层领导,先后在法国和美国担任重要管理职务,并于2012年被任命为铁姆肯公司中国区总裁,领导约4000人的团队。

“今天是我第一次和优秀的企业领袖如此零距离的接触,我非常喜欢这种直接而且轻松的互动方式。”上海交通大学机械与动力工程学院二年级蔡志洋同学说道,“施先生丰富的个人经历和对领导力深刻的理解给了我很多启示,就像是为我未来踏入职场做了一次热身。”

施博胜在活动结束时也表示:“在中国,铁姆肯公司致力于支持教育尤其是工程类的高等教育。非常高兴今天能重返校

园,分享自己的一些心得体会。当代大学生是未来社会的中流砥柱,祝愿大家都能达成自己的事业目标。”

铁姆肯公司自2006年起在上海交通大学设立奖学金,并通过讲座、赞助工程创造力项目等其他多种合作形式为培养未来的工程技术和管人才提供支持。此次领导力论坛活动同时也是铁姆肯公司与JA中国长期合作的众多项目之一。JA中国成立于1993年,旨在通过与工商界和教育界合作,在大中小学开展经济、商业、创业、理财、职业、品格培养等课程,为中国的经济发展培养具有品格、创造力和领导力的人才。(本文来自铁姆肯公司)

关于铁姆肯公司

铁姆肯公司作为全球工业技术领导者,运用在材料、摩擦管理和动力传动等领域的精深知识,帮助提高世界各地机械设备的运转效率和可靠性。铁姆肯公司研发、制造并营销机械组件和高性能钢材。公司提供的Timken轴承、定制钢棒和钢管、传动装置、齿轮箱、链条以及相关产品服务,为全球多元化市场提供有力支持。2012年公司全球销售额达50亿美元,在30个国家设有运营机构,拥有约2万多名员工。铁姆肯公司亚太区总部和大中华区总部均设在上海,广泛服务能源、航空、铁路、冶金、采矿、水泥和机床等众多工业行业。在大中华区,公司拥有员工近4000名,在15个主要城市设有各级办事机构,并建立了6家大型制造基地,1家技术培训中心和多个物流、工程技术以及增值工业服务中心。铁姆肯公司致力于创造可持续价值,积极投身所在社区建设及其可持续发展,以塑造更美好的世界。

通用电气 绿色创想计划 服务中国绿色发展

■ 北極

通用电气公司(GE)在中国开展业务已经有100多年的历史。GE一直都认为,一个成功并受人尊敬的公司必须是一个对社会负责任的公司,在促进业务发展的同时,了解并帮助所在地区直面挑战,解决问题。“绿色创想”是GE的全球战略,目的在于满足客户对节能环保产品和解决方案的需求,努力保护环境,并且不断创新,从而推动营业增长。GE的“绿色创想”计划堪称全球范围内由企业主体发起的规模最大、影响力最强的绿色环保产品研发和推广计划,其中包括:可再生能源、先进的气化和清洁煤技术、燃料利用率、混合动力系统、照明和水。通过对这一系列前瞻技术的研发,绿色创想战略快速取得了经济和社会意义上的成功,在为客户带来清洁创新技术的同时,还通过采用具备节能、环保特性的产品和服务,大幅度减少自身在能源、水资源方面的成本和排放量。截止到2009年6月,相对于2005年GE的温室气体排放量减少了22%,温室气体排放强度减少了41%,能源利用率提高34%,高于既定目标。

中国自“十一五”和“十二五”以来节能减排和低碳发展的承诺为节能环保产品及解决方案提供了巨大的机会。GE在兑现自身绿色创想承诺的同时,利用绿色创想产品及解决方案的技术优势,更好地服务着中国市场,并取得多项瞩目成绩。

重通集团 筹建海上风电叶片生产基地

■ 冯莉

重庆通用工业(集团)有限责任公司(以下简称重通集团)是我国制冷行业和风机行业重点骨干企业,记者近日获悉,该公司正在筹划海上风电叶片生产基地,利用海洋风能发电。

“利用海洋风能发电已成为当前世界风电行业的热点之一,我国可开发利用的风资源量位居世界第三,而全国超六成的风能资源都在海上,但因建设成本高等原因国内海上风电市场尚未形成气候。”该公司相关人员表示,目前该项目正在筹划拟定中。该公司相关人员介绍,在十二五开局之年,重通集团就结合自身优势和外部环境进行了结构调整,把进军风力发电产业打造成新的经济增长点作为重点。

重通集团早在2007年就开始进军风电产业,在消化吸收引进技术的基础上,通过自主创新,形成了拥有自主知识产权、具备世界一流水平的兆瓦级风电叶片设计和制造工艺技术。去年,重通集团风电叶片实现销售收入1.9亿元,占总销售收入的20%。今年1-6月,该公司风电叶片的销售收入占总销售收入的比例已经超过50%,预计全年可实现销售收入4亿元以上。

红星机器 让节能成为破碎机的 一种时尚

■ 程诚

红星机器作为矿山机械行业最耀眼的一颗明星,自然早就就意识到节能的重要性,不仅把节能环保作为自身发展的基本要求,同时还潜心研发节能环保的矿山设备及节能生产线等。红星机器生产的颧式破碎机、制砂机、高效液压圆锥破碎机、磨粉机、以及制砂生产线等在节能环保方面效果很是显著,不仅为社会节约了能源,造福子孙后代,还为用户节省了大量成本,提高了企业经济效益。在全球气候变暖和能源危机的严峻形势下,以低能耗、低污染、低排放为标志的低碳时代已经到来,并深刻地改变着我们的生活。经过多年的努力,节能已经深入到我们的生产生活的各个领域,它不再只是一个概念,而是一种实实在在的行动,红星机器作为一家知名的矿山机器企业也在身体力行这一“全球时尚”。

对于普通人来说,节能、低碳生活是一种态度,我们应该积极提倡全社会提高节能意识,并身体力行去实践,在生活中注意节电、节油、节水和节气,从点滴做起。

作为企业来说,节能是一种发展的潜力,发展节能产品是每个有责任的企业生存发展的必经的成长之路,企业对节能产品的发展除了研制新产品外,还应在改造现有产品的节能上下功夫,同时将节能扩展到整个生产线及生产系统。将节能作为企业发展要务的同时,也将为客户节能作为企业发展的目标。