

# 威能引导全球取暖行业健康前行

□ 本报特约记者 张 雪

## 区域纵横

在装修取暖行业,节能是消费者普遍关注的话题,在家居生活科技化的今天,低能耗甚至零能耗日益成为行业发展的主流。

在国际标准中,建筑能耗主要包括采暖、空调、通风、热水供应、照明、炊事、家用电器以及电梯等,其中采暖、空调、通风三者的能耗总和占到65%左右。欧美等发达国家,尤其重视建筑节能。近年来,以威能为代表的欧美供暖品牌,将一大批新的技术和能源引入到新建建筑以及已有建筑的改造中,取得了显著的节能效果。做到了舒适与节能的高度统一。

在国内市场,德国威能更是以其先进的工业设计、技术研发和服务体系,为中国超过200万的用户提供了智能、现代、环保、节能的人性化采暖解决方案。

以消费者为导向,“洞察”成就先驱

威能的成功不仅仅在于强大的科研能力,对消费者心理的前瞻性洞察才是其百年来始终引领全球采暖行业前行的重要因素。

产品功能研发要满足消费者的需求,技术革新也应该从消费者关注的基本点做起。谁能满足消费者的核心需求,谁就能赢得市场。产品的研发体现的不仅仅是企业的科技实力,更多的则是对消费者的关注和理解。

业界专家表示:未来产品的外观设计、性能甚至价格都不再由制造商“闭门制定”,而是根据消费者的需求来研发。这将大大提高消费者的购买体验和自主选择权,消费民主时代即将到来。

随着眼下楼市的逐步回暖,家装产业也一扫金融危机的阴霾,首

先迎来了“灿烂阳光”。2009年第一季度,威能在中国销售量直线上升。对此,威能中国区总经理表示:这是市场的刚性需求和消费信心提升的反映。

在企业塑造品牌与消费者沟通的过程中,威能提供的是产品、服务以及对消费者心理需求的满足。以人为中心和尺度的,满足消费者的生理和心理需要、物质和精神需要,营造舒适、高雅的居住空间,使消费者享受空间的使用趣味和快感。

拥有温暖舒适的家是每个人的梦想,在前进的路上我们无需踟躇。威能集团董事长 Claes 先生表示:“我们需要突破、创新,永不止步。在引领行业发展的道路上,威能将不遗余力,奋然前行。在2009年这个特殊的年度,威能愿与中国一起共铸信心,迎接未来。”

# NV200 与帅客同时亮相上海车展

## 郑州日产 LCV 战略全面提速

户对产品的信赖感。

拥有“一车抵三车”美誉的帅客,同样卓尔不凡。轿车底盘、人性化内饰设计、全方位的安全保障,让帅客直接媲美轿车的舒适、安全;稳重大气的外观造型、智能化的空间设计,让帅客拥有商务车的外观、空间;良好的通过性、灵活性及高性价比,让帅客比肩微客的经济、灵便。可以说,无论是外形设计、安全性能,还是内部空间、驾乘感受,帅客都堪称城市多功能商用车的典范。同台展出的还有帅客电动车,续航里程长达260公里,最高时速140公里,充电便利。

即将于近期投放中国市场的 NISSAN 品牌凯普斯达,作为一款真正的高端轻卡,曾经夺得“2007 欧洲最佳商用车”、“日本 GOOD DESIGN 设计”两项大奖。其造车理念不再局限于车本身,它更像一个平台,一个为用户提供全方位服务的高效商用平台,一个有高端外观形象、高效动力体系、高效操控性能、高效驾乘空间、高效安全保障、高效服务理念



CDV 代表车型 NISSAN 品牌 NV200

组合而成的平台,旨在为客户带来最佳的 DQR(耐久性、品质感、可靠性)和最少的 TCO(综合使用成本)。

郑州日产董事长朱福寿说:“三款新车的投放、新工厂的建设,极大完善了郑州日产的产品线,进一步巩固了郑州日产 LCV 专家地位,意味着郑州日产 LCV 战略全面提速。”

郑州日产总经理郭振甫进一步介绍,NV200、帅客、凯普斯达的陆续推出,再加上现有的 D22、锐骐、帕拉

丁、奥丁、御轩等车型,郑州日产已经具备了 CDV、SUV、MPV、LDV(轻型卡车)、P/U(皮卡)五大系列产品生产能力,形成了丰富的 LCV 产品序列。

面对郑州日产 LCV 事业的快速发展,郑州日产副董事长冈崎晴美表示:郑州日产作为日产全球 LCV 主要生产基地,将努力实现日产 LCV 全球销量的 1/4。

预计,凯普斯达和帅客今年下半年陆续上市,NV200 将于明年初上市。

# “五一”期间深圳将举行 外贸内销商品展销会

本报讯(记者 刘文艳 熊妍)日前,记者从相关新闻发布会上获悉,由深圳市贸易工业局、深圳市旅游局、深圳市零售行业协会等牵头组织的(深)港外贸内销商品展销会将于5月1日至5日在深圳会展中心举行,并同期举办大型购物节。

据了解,该展销会以“政府主导、企业主体”的形式,对符合条件的粤、深、港外贸企业、优秀品牌企业,提供免费收展位费、补贴买家参展等支持。届时,展销会面积将达3万多平米,设1352个展位,涵盖家居用品、服装鞋帽、消费电子、礼品饰品、珠宝首饰、特色商品等六大类别商品。可安排600—800家主要从事外贸生产的企业参展。此次展销会还将邀请全国及境内外采购商、经销商、代理商、零售商3000余家企业参与,并将举办20场采购对接会,积极帮助外贸企业拓展内销市场。

# 第十一届中国 风投论坛开幕在即

本报讯(记者 刘文艳 熊妍)创业板的推出关系到自主创新国家建设的战略,由于早期的项目没有人投资,所以创业板的推出对创业和创新企业发展至关重要。“这是中国风险投资研究院院长陈工孟在第十一届中国风投论坛新闻发布会上表示的。

据了解,今年该论坛将于6月5日至6日在深圳举行。据陈工孟介绍,当前环境下,中国 VC/PE 核心竞争力、培育中国经济新的增长点”为主题。陈工孟还表示,中国风投产业没有自己的基金,所以民间资本如何引导到基金产业是非常重要的,该论坛也会涉及中国基金行业如何发展等问题。

本届论坛还将同步举办“2009 中国科技创新要素对接会”,其中包括风险资本—项目对接会、科技成果转化对接会、科技金融高级人才对接会。届时,组委会将邀请来自全球的600多位国际、国内投资者与800多家有科技成果需求的企业,携带200多亿美元资本出席对接会。论坛组委会还将从节能环保、生物医药、IT、新材料、电子信息五大技术领域精心挑选200多个优秀的科学技术成果。

此外,深圳市科技和信息局侯世涛介绍,深圳未来将安排地区引导基金30亿元,该局今年5、6月份将从深圳市科技研发基金中抽出部分资金,举办创新创业大赛,支持初创企业发展,并承诺参与的企业一定会获得相应投资资金的进驻。

# 政府将投资 2680 亿元发展延边

本报讯(记者 刘文艳 熊妍)日前,记者了解到,中国政府规划投资2680亿元支撑吉林延边经济发展,吉林省延边朝鲜族自治州政府代表团一行日前来深举办招商会,向深圳100多家企业代表推介延边的投资环境,并欢迎深圳的企业前去投资。

延边的主要特点是:边疆近海、朝鲜族聚居、资源丰富、生态完好。国际合作开发正面临新的机遇和有利条件。在项目建设方面,延边将重点建设八个基地(国家能源储备和开发基地、千万钢铁基地、高新技术产业基地、林

产品加工基地、长白山中药产业基地、农产品出口加工基地、国际旅游观光基地)一个中心(东北亚国际物流集散中心)。

了解到,这种前瞻性的眼光正是该公司坚持以市场为导向,不断调整自身产品结构,在金融危机面前逆市飘红的主因。

据山木电池董事长陈明军介绍,公司早在2005年时就投入了800万元进行锂电池技术壁垒的突破性研究,以取代传统电池的生产和销售模式,2006年开始了锂电池的量产化,是国内首家大规模批量生产锂电池的企业。现在山木电池生产的铁电池规格已达30余种,其独特的生产工艺让产品的各项指标均超过了同行业的水准,广泛应用于

了解到,这种前瞻性的眼光正是该公司坚持以市场为导向,不断调整自身产品结构,在金融危机面前逆市飘红的主因。据山木电池董事长陈明军介绍,公司早在2005年时就投入了800万元进行锂电池技术壁垒的突破性研究,以取代传统电池的生产和销售模式,2006年开始了锂电池的量产化,是国内首家大规模批量生产锂电池的企业。现在山木电池生产的铁电池规格已达30余种,其独特的生产工艺让产品的各项指标均超过了同行业的水准,广泛应用于

了解到,这种前瞻性的眼光正是该公司坚持以市场为导向,不断调整自身产品结构,在金融危机面前逆市飘红的主因。据山木电池董事长陈明军介绍,公司早在2005年时就投入了800万元进行锂电池技术壁垒的突破性研究,以取代传统电池的生产和销售模式,2006年开始了锂电池的量产化,是国内首家大规模批量生产锂电池的企业。现在山木电池生产的铁电池规格已达30余种,其独特的生产工艺让产品的各项指标均超过了同行业的水准,广泛应用于

# 山木电池成功转型 逆市飘红

了解到,这种前瞻性的眼光正是该公司坚持以市场为导向,不断调整自身产品结构,在金融危机面前逆市飘红的主因。据山木电池董事长陈明军介绍,公司早在2005年时就投入了800万元进行锂电池技术壁垒的突破性研究,以取代传统电池的生产和销售模式,2006年开始了锂电池的量产化,是国内首家大规模批量生产锂电池的企业。现在山木电池生产的铁电池规格已达30余种,其独特的生产工艺让产品的各项指标均超过了同行业的水准,广泛应用于

# 中国电子第一大展亮相深圳

蜂拥而入,出尽了“风头”。据了解,目前深圳做山寨本的,多是原本做二手笔记本电脑和DIY的,或者是笔记本电脑相关产业链的厂商及山寨手机的厂家。这让业内人士这一市场心生担忧。一家知名厂商的负责人在展会同期举办的中国上网本产业高层沙龙上表示:“上网本市场几乎没有经过品牌、发展,山寨就直接涌入,这虽然促成了市场的火爆,但也让市场迅速进入了价格血拼的红海。而且,价格战最终会导致部分企业采用劣质元器件,因此带来散热难等问题,最终会干扰整个市场的良性发展。”

# 3G 手机将迎来出口时代

本报讯(记者 刘文艳 熊妍)国内3G手机今后也可以出口亚洲其他国家和地区、非洲、南美等地,技术上已经不存在任何问题了。除了国内马上就要上市的几款3G产品外,我们正与亚洲和非洲的运营商商谈几款3G手机的订单。近日,北京天宇朗通通信设备股份有限公司(下称天宇朗通)海外销售总监申贵平在“2009年春季手机跨国采购暨全球定制峰会”上对记者透露。

该峰会每年春秋两季在深圳举办,专业服务于手机企业的出口,实现整机、零部件、海外渠道厂商之间的双向采购与合作沟通。今年,该峰会还积极响应家电下乡的号召,为迎接国内手机3G时代的来临,协助手机企业大力拓展国内市场。

据了解,目前包括天宇朗通在内的一些研发实力比较雄厚的厂商都已经推出了多款EVDO、WCDMA以及TD-SCDMA等3G手机。宇龙酷派公司产品经理李旭青在谈到3G手机出口时也表示:“当前手机市场竞争激烈,差异化的产品更容易突出重围,TD-CDMA也将会给手机及相关企业带来新的国内外市场机会。”

记者了解到,这种前瞻性的眼光正是该公司坚持以市场为导向,不断调整自身产品结构,在金融危机面前逆市飘红的主因。据山木电池董事长陈明军介绍,公司早在2005年时就投入了800万元进行锂电池技术壁垒的突破性研究,以取代传统电池的生产和销售模式,2006年开始了锂电池的量产化,是国内首家大规模批量生产锂电池的企业。现在山木电池生产的铁电池规格已达30余种,其独特的生产工艺让产品的各项指标均超过了同行业的水准,广泛应用于

记者了解到,这种前瞻性的眼光正是该公司坚持以市场为导向,不断调整自身产品结构,在金融危机面前逆市飘红的主因。据山木电池董事长陈明军介绍,公司早在2005年时就投入了800万元进行锂电池技术壁垒的突破性研究,以取代传统电池的生产和销售模式,2006年开始了锂电池的量产化,是国内首家大规模批量生产锂电池的企业。现在山木电池生产的铁电池规格已达30余种,其独特的生产工艺让产品的各项指标均超过了同行业的水准,广泛应用于

# 家具及木工机械展移师青岛 谋求战略升级

为期4天的第六届中国国际家具及木工机械(北方)展览会于4月20日落下帷幕,与前五届不同的是,第六届北方展由省会城市济南全面移师青岛国际会展中心,开始了战略升级的全新征程。此次展会占用了青岛国际会展中心所有展馆,共有家具、机械及辅料等行业的305家参展商,参展数量达3000多个,展示面积超过6万平方米,力求打造一个家具、机械及大家居企业在特殊环境中最高效和有效的专业贸易平台。

作为长江以北最大的家具展览会,第六届北方展将以“夯实内销、兼顾外销”的定位和“帮助南方企业深度拓展北方市场,帮助北方企业拓展更为广泛的全国市场”的宗旨,全力打造“专业展览、创意设计、文化沙龙、贸易投资四位一体”的北方经济商贸圈。

与青岛同行 北方展在举办五届后,展会自身品质、规模、创新提升的要求迫在眉睫。于是,为展商拓展更有效的展示平台,为参观者提供更健全完善的参观环境,展会自身的高品质战略发展需求三大因素促使第六届北方展移师青岛,实施战略升级。目的是利用青岛的国际影响力来吸引更广泛区域的国内外经销商,帮助企业开辟多元化市场。

青岛作为中国的帆船之都、品牌之都,是山东省经济发展的龙头和制造业基地之一,毗邻韩国、辐射东北,进出口贸易发达,拥有中国北方最大的跨国采购中心。在今年4月14日公布的中国最具竞争力城市排行榜上,青岛位列第七。

山东五大特色产业集——“青岛木工机械基地”、“中国桌椅之乡宁津”、“中国柳编之乡山东临沭”、“高密白茬基地”、“山东红木家具之乡淄博淄川西河镇”,以及两大家具产业园区——“青岛(村)国际家具产业园”、“山东(临沂)国家家具科技产业园”和“北方家具研发基地”,在此次北方展上集体亮相,全面展示山东优势家具产业资源,带动山东家具业的整体发展。

深圳市家具行业协会会长黄伟业认为:依托青岛的综合实力,有助于提升参展企业的品牌知名度,有利于深耕区域市场,使企业向日本、韩国等更广泛的海外市场拓展。搭建便捷有效的贸易平台 由于国际市场的动荡,国内庞大的潜在市场越来越成为出口企业厂商亟待开辟的新市场,不少出口企业将进军国内市场的首站选在北方展。据统计,本次展会出口转内销的企业占到了参展总数的40%。

青岛金手指家居是一家实木加工出口企业,产品销往英美,目前刚转向国内高端市场销售,公司销售负责人李寿廷经理向记者表示:“由于中国生产能力强、人员配备不是很充足,打算先参加这次展会做山东市场探路,效果好的话再去参加面向全国的广东展会。”他透露,这次金融危机中国受到的冲击相对西方国家较小,但公司做国内市场前期难度也大。2009年公司的目标是在山东开10家专卖店,希望通过这次招商,首先打开较难攻克的烟威青市场。