

西驰电气年中销售会议在深圳召开

7月29日，西驰电气与控股子公司—深圳西驰公司、西驰电能技术公司领导及销售精英齐聚岭南特区深圳一同出席公司年中销售会议。

大海沙的海风拂面吹来，掌声阵阵响起，营销总监戚锴主持的年中销售会议按原定议程开始。副总徐革平首先对上半年各项工作进行了全面分析，他说：“上半年国际国内经济大环境持续低迷，面对众多的不利因素，销售战线的员工迎难而上确保了上半年业绩较去年同期大幅度上涨，全体员工要以此为动力下半年再创佳绩，尽管下半年经济形势依然堪忧，尽管前路依然坎坷但我们要继续发扬特别能吃苦特别能战斗的精神高效高质完成后两个季度的目标任务。”为确保市场工作的高效展开营销中心将对

组织机构职能微调；销售人员招聘模式也将采用办事处当地招聘当地上岗的模式；面对办事处经理年轻化的现实情况接下来领导力水平提升、团队协作能力提升、营销职业素养提升以及沟通与营销技能提升工作将成为公司对办事处经理培养工作的重点内容强化落实；为了市场占有率的快速提升营销中心将进一步加强营销策划工作。

2012年公司战略规划进行了调整，为了更好的适应股份制改造以及未来的上市目标，公司更加注重优势资源利用互补，新的合作方式、新公司的运行模式、新产品的产学研合作模式都将为企业的做大做强累积更厚实的基本，面向未来有着员工对于事业的认同，企业的多元化发展紧密围绕着稳健务实思想逐步发展，企业定能取得更卓越的成绩。

库伯勒夏季销售会议在北京成功召开

2012年7月27日，库伯勒全国各地的员工齐聚北京，召开了一年一度的夏季销售会议。

会上，库伯勒总经理宣先生致欢迎辞，并对会议目的和宗旨进行了阐述。该次会议，阐明了库伯勒上半年的销售和运营情况，并由各部门对公司的物流、企划、销售等业务流程进一步澄清，强化了公司CI的完善和改进。此外，技术服务中心的经理对公司新品进行了详尽的介绍，产品经理也对公司的目标市场进行了透彻的分析。28日，公司组织员工进行了“做有用的好员工”、“如何做好市

场营销”、“如何管理团队”等诸多实用性培训。

同时，公司还组织全体员工自驾前往辽宁兴城之游。海滨戏水、露天烧烤、海上冲浪等活动，洗去了员工们半年来的辛勤的倦意，让身心得以放松，以蓄能而勃发。不论会议报告、前景展望，还是从团队建设而言，从员工们青春洋溢又欢乐的笑脸上，都能让人们感受到，这是一次轻松愉快又激人奋进的圆满会议，充分体现了库伯勒公司的人文文化的公司理念和团队的软实力。

2012ABB机器人汽车零部件全国巡回技术研讨会武汉首战告捷

ABB机器人汽车零部件全国巡回技术研讨会于2012年7月上旬在武汉成功举行。来自东风商用、博泽等10余家汽车行业客户代表与ABB机器人与应用汽车行业相关销售及焊接应用中心技术工程师，近50人共同参加了此次活动。

会议围绕如何为汽车制造业客户提供更多附加值、提升制造工艺和产品质量展开了深入而积极的讨论。同时，ABB也带来最新的产品、应用和技术成果，全面展示了其在汽车零部件领域领先的解决方案。ABB也首次联合中国本地价值提供商——武汉恩斯特机器人科技有限公司，合作举办了此次研讨会。武汉研讨会成功举办，在终端客户、ABB价值提供商与ABB之间，搭建起了一个有效沟通的平台，也揭开了全国巡回研讨会的序幕。

来自ABB机器人的前端销售和技术团队的工程师们，为

大家介绍了以提升工业机器人在汽车行业使用附加值的专题和最新的产品技术成果。ABB机器人焊接应用中心副经理王华东总结道：“ABB在汽车行业积累了大量的成功使用经验，有着先进的焊接、切割、涂胶等机器人技术。不论是针对产品、软件，还是解决方案、交钥匙工程，ABB的技术团队都能为客户提供全方位的技术支持，帮相客户实现增效节能的柔性化生产。我们希望将能听到更多来自终端客户和价值提供商的一手反馈信息。”

武汉研讨会的成功举行，正式揭开了2012年ABB机器人汽车零部件技术研讨会全国巡演的序幕。携手价值提供商、邀约终端客户共同参与的模式，将继续进行下去。ABB一直致力与价值提供商展开合作，帮助客户提高生产效率、增加产业附加值，最终推动中国汽车制造业的发展。

易事特数字化工频UPS护卫河南某市第一人民医院

近日，在河南省某市第一人民医院的保障性电源产品对外公开招标采购中，易事特自主研发生产的数字化工频UPS凭借领先的技术水平、良好的产品性能、完善的服务体系及众多的成功服务经验，成功中标，为该医院提供稳定、可靠、安全有保障的不间断电源，同时，也全面保障了进入该医院治疗的人民生命安全、身体健康等问题。

据了解，该市第一人民医院，是豫南地区规模较大的一所融医疗、教学、科研、预防为一体的综合性医院。该院年门诊量50万人次，年收治病人3万余次，设有骨科、神经外科、眼科、妇产科、儿科、肝胆血管外科、呼吸内科、神经内科、医学美容科等重点特色专科，及胸外科先天性心脏病手术治疗、心脏不停跳冠脉搭桥、冠状动脉造影、支架植入、二尖瓣球囊扩张等众多高难度手术；医院拥有美国GE公司PET-CT、大平板DSA、DR、1250X光机、

16排螺旋CT、64排CT、准分子治疗仪等一大批具国际先进水平的诊疗设备。为更好地保障在治疗过程中医疗仪器设备的正常运行，该市第一人民医院选择了易事特自主研发生产的EA890数字化工频UPS作为保护电源，全面保护医院的每个系统、环节正常工作。

据公司负责人介绍，此次中标进驻到漯河市第一人民医院的EA890系列数字化工频UPS，不仅采用了先进的DSP控制器，高速16位的数字芯片、DDC控制技术，配合使用了先进的大功率器件IGBT及SCR，还使其在稳定、先进、高效的数字/模拟混合技术基础上，设计出集数字化、信息化、网络化为一体的大容量正弦波在线式高智能化交流，有效地为医院、集中式服务器机房、网络管理中心和计算机中心等自动化设备提供可靠的电源保护。

易事特助力辽宁省某市有线电视台信息多元化建设

近日，从市场前线又传佳音，易事特自主研发生产的卫航系列EA660模块化UPS电源以其高稳定性、高可靠性、高保障性的产品性能，成功进驻到辽宁省某市有线电视台，为其广电系统的正常运行提供节能、环保的不间断电源，助力其信息多元化建设，打造一流市级电视台。这是易事特继前不久成功进驻河北省某市广电中心、黑龙江省广电系统后，再次进驻广电领域，彰显出易事特产品在广电行业中强大市场占有率及品牌影响力。

该市为使各类多元化电视节目及本市节目有效地转播、传递到每家每户，该市有线电视台进行了网络干线的光缆双向改造，对各类电视节目进行多元化建设，并采购了易事特自主研发生产的卫航系列EA660模块化UPS作为保

障电源，全面护航该其电视节目信息的采集与录制，接收与传递等各个重要环节的正常工作。

据了解，广电行业对供电的可靠性要求极高且扩容频繁，其整个系统在正常工作时需要保证足够的后备时间，确保各类信息传递与接收不受市电不稳定等因素的影响。易事特自主研发生产的卫航系列EA660模块化为并联冗余UPS电源，其不仅能单进单出、单进三出、三进单出、三进三出等多制式运行，其功率模块还可采用了热插拔模式随意进行扩充、更换，有效地解决了单台UPS独立使用而容易出现的单点故障问题，广电系统的负载系统提供性能可靠、安全、稳定的保障性电源。

九州电气将高压变频器业务出售给罗克韦尔

九州电气8月6日晚间公告，公司与美国罗克韦尔公司签订协议，向其出售与高压变频器业务有关的资产，出售总价格为5.3亿元，其中有形资产1890万元，无形资产收入为5.11亿元。此次交易完成后，九州电气每股净资产将达到9.9元，成为创业板首家被动“破净”公司。

九州电气与罗克韦尔有着长达7年的合同制造合作（OEM）基础。九州电气董秘李斌表示，此次资产出售公司是出于优化产品结构、加深与罗克韦尔合作的战略考虑，今后公司将从电力电子产品制造商向为客户提供综合电力电子解决方案的电能管理专家战略转型。此次出售所得款项将用于公司主要业务的扩展及公司发展战略升级，包括归还银行贷款、补充流动资金，用于公司现有其他产品的升级、横向扩展和纵向产业链的延伸，以及行业内并购重组等。

Ge研发的新型电池已经商业化

通用电气公司（GE）近日宣布，其全球及中国研发中心研发的新型电池技术已经实现商业化，新产品有望在几年后带来10亿美元的年收入。

据介绍，GE此次推出的Durathon电池仅为传统铅酸电池的一半大，但使用寿命却长10倍。在这项研发项目中，GE中国研发中心科学家参与其中，攻克了很多难关。

GE方面说，这项技术将为包括电信和公用事业在内的全球客户提供可靠且极具成本效益的能源储存新选择。为此，GE将再投入7000万美元扩建位于美国纽约的电池工厂。

GE董事长兼首席执行官伊梅尔特说：“这项新电池技术包含了30项专利。我们意识到，我们不仅仅发明了一种新电池，更创造了一项新业务。”他表示这项电池技术的运用范围将从电信扩展到新的领域，如新一代高效汽车、火车机车和矿用车辆等。

目前，南非的一家工程公司已经与GE签署了电池采购合同。产品将于2013年交付。这家南非公司的主要产品和服务涵盖发电、输配电和电信领域。

2012天正电气新品牌价值主张发布会在张家界隆重召开

7月29日至30日，“天正天e比翼齐飞 三横四纵转型升级”2012天正电气新品牌价值主张发布会在张家界隆重召开。天正集团董事长高天乐、浙江天正电气股份有限公司总经理施长云等领导出席了此次会议。来自全国各地的约200位重点客户欢聚一堂，共谋发展大计。

本次会议主题为“天正天e比翼齐飞 三横四纵转型升级”，加深了大家对“富有活力、亲和顾客”的天正品牌和“精雕细刻、产品领先”的天e品牌的认识。而天正电气双品牌核心价值主张——天正电气“天正绿，不一样的来电感觉”和天e电气“开合e瞬间，工夫尽显”一经亮相，便引起了到会嘉宾的热切关注，它以标语的形式赋予了企业包括生产、研发、销售、品牌、战略等各方面不同的生命。通过广告语，客户可以清晰地感受到天正绿色的经营理念及天e高端臻品的定位，并了解天正双品牌的战略规划。

此次天正电气首创品牌价值主张发布会这一宣传新形式，呈现了公司产片升级、战略提升重心与品牌价值紧密结合的理念，表明了天正电气致力于转型升级的坚毅决心。加之“天正绿——可靠的绿色、便捷的绿色、清洁的绿色、变革的绿色”和“天e工夫——深耕产品研发、高端人才配备、选用上等原材料、完善营销售后体系”两大价值主张的内涵阐释，我们坚信，未来天正天e比翼齐飞，锋芒毕露！

TUV南德意志集团举办灯具专题讲座

2012年7月31日，TUV南德意志集团在上海举办了“为LED企业提供优化方案，拓宽欧盟市场”为主题的灯具专题讲座。来自TUV南德意志集团的技术专家及资深工程师为参会企业提前解读欧盟一系列针对LED照明产品的最新法规草案。该讲座旨在提高LED企业海外竞争力，为企业提高产品质量，拓宽欧盟市场提供解决方案。

本次专题讲座到场的企业不仅有国际知名的大公司，如欧司朗，GE，飞利浦和松下，本土品牌如雷士，生辉，德邦以及阳光也与会出席。来自TUV南德意志集团的技术专家及资深工程师有着丰富的标准执行以及讲课经验，为参会各企业讲解了LED灯管62776最新标准，定向灯ERP最新草案，应急灯60598-2-22标准，REACHSVHC84项最新要求及CE新成员ROHSII，同时也对最新法规变化对于未来的市场影响进行了具体分析。针对欧盟最新的法规草案，TUV南德意志集团专家还为参会企业提供解决方案，使企业能更快适应最新的国际趋势。

提高LED产品的可靠性能够提高产品价值，为企业创造更多的经济效益，同时提高企业的公信力，帮助企业更有效地通向欧美市场。TUV南德意志集团作为业内领先的第三方认证机构，拥有众多专家并提供专业意见，从产品设计开始提供技术服务，保证产品质量，并根据国际市场的最新法规变化，为客户提供实时解答。