

# 渠之道 赢之妙

This is how - Siemens channel

2010年12月 第一期 总第一期

SIEMENS

SIEMENS

合作伙伴管理部总经理  
杨雪峰专访 6

解开合规条款的  
“高尔丁之结” 14

关注节能、全情投入 20

南京朗驰集团十周年庆典 26

本期封面人物

施铭德 详见卷首语P3



# 如何尽享理想控制与精彩显示?



## 精彩触屏 明智之选

针对已成功应用于各个自动化领域的SIMATIC S7-200系列PLC，西门子推出全新SIMATIC Smart Line精彩系列面板。精彩系列面板秉承先进的工业设计理念，采用高分辨率宽屏液晶显示器，具备独特的边框倒角和可视区绿色边框设计，使操作员工作视野更加开阔。精彩系列面板与S7-200 PLC建立起高速无缝的通讯连接，组成自动化控制与人机交互平台，为您的便捷操控提供了理想的解决方案。凭借全集成自动化，引领行业标准。(Totally Integrated Automation)

西门子(中国)有限公司工业业务领域工业自动化集团/驱动技术集团/楼宇科技集团  
免费热线: 4008104288 传真: 010-64719991 网址: www.ad.siemens.com.cn  
北京: 010-64768888 上海: 021-38893889 广州: 020-37182888 沈阳: 024-82518111 成都: 028-86199499

Answers for industry.

SIEMENS



西门子(中国)有限公司  
高级副总裁  
工业业务领域 工业产品与  
系统销售 中国区 总经理

## 亲爱的合作伙伴朋友们：

非常高兴能通过BT/DT/IA合作伙伴管理部新创建的《渠之道 赢之妙》期刊跟大家见面。《渠之道 赢之妙》每季度一期，是我们向广大合作伙伴朋友介绍西门子业务战略、行动计划以及新产品新解决方案的渠道，同时也是我们大家分享成功经验、成功案例和管理经验的平台。

在过去的0910财年里，我们实现了创历史纪录的高增长，其中合作伙伴业务增长更是超过了40%。在此我对你们的卓越贡献表示热烈的祝贺和衷心的感谢！

在经历了持续30年的高增长之后，中国经济在发生深刻的变化，特别是经济增长方式。人口老龄化趋势愈发明显，环境资源与发展的矛盾问题不断凸显，许多行业产能过剩，出口贸易摩擦不断加剧。过去依靠廉价劳动力和破坏环境粗放型快速发展的模式已不再适应未来的要求，这也是为什么中央政府提倡并加快落实科学发展观的核心因素。同时我们也看到因为城市化进程不断加快而带来的大量基础建设的项目机会，由于劳动力价格提高而带来的提升生产自动化的需求。新能源和环保成为新兴的战略行业，发展先进制造业

和新型材料也为我们提供了更多的市场机会。所有这些都将是我们西门子未来重点部署资源的领域。同时，我们依据国家的西部大开发战略，也制定了积极的响应计划。

新的一年开始了，我们又开始了新的征程。我们总是用更高的增长目标不断挑战自己，这一点也是我们与合作伙伴们共有的豪情壮志。新财年里我们对分销商的管理进行了全面的变革，依据授权区域和授权产品发放牌照，鼓励分销商与西门子销售一起积极开发客户、维护客户，并且通过强化市场纪律来保护分销商的投入。同时，我们会加大对合作伙伴的培训，新成立的合作伙伴学院将向大家传递更多的know-how，更多的管理经验。我们也在不断加速产品的本地化研发和生产，将以更合适的产品、更高的市场响应速度服务客户。

中国作为新兴经济体的领头羊，毫无疑问已经成为我们的核心市场之一。过去二十年里我们一直坚定地并且不断加大在中国的投资，响应政府的决策，和广大的合作伙伴一起服务客户，为客户提供西门子不断创新的高品质的产品、解决方案和增值服务。同时我们恪守商业道德，推崇正直为本的商业价值观。我坚信广大合作伙伴会和西门子一起，共同努力，实现更加辉煌的2011。

施铭德

### 要闻播报

- |                         |   |
|-------------------------|---|
| 中国国务院总理温家宝视察西门子电气传动有限公司 | 4 |
| 西门子机械传动产品新装配中心在天津投入使用   | 5 |

### 深度解读

- |                 |   |
|-----------------|---|
| 合作伙伴管理部总经理杨雪峰专访 | 6 |
|-----------------|---|

### 共赢之路

- |                             |    |
|-----------------------------|----|
| 西门子“2010北方论坛—聚焦西部·新疆”成功举办   | 8  |
| 西门子09/10财年IPSS东北区合作伙伴大会成功举办 | 9  |
| 西门子分销商M3市场开拓经验分享            | 10 |
| 西门子1011财年分销商市场构建计划区域宣讲会成功举办 | 12 |
| 我们PM班                       | 13 |

### 合规罗盘

- |                |    |
|----------------|----|
| 解开合规条款的“高尔丁之结” | 14 |
|----------------|----|

### 产品信息

- |           |    |
|-----------|----|
| 精彩触屏，明智之选 | 16 |
|-----------|----|

### 客户支持

- |                              |    |
|------------------------------|----|
| 西门子凭借专业化的服务体系帮助客户应对挑战、创造更高价值 | 18 |
| 技术支持与服务                      | 19 |

### 成就分享

- |            |    |
|------------|----|
| 关注节能、全情投入  | 20 |
| 天津钢铁节能改造项目 | 23 |
| 优秀品质引领成功   | 24 |

### 伙伴风采

- |                               |    |
|-------------------------------|----|
| 南京朗驰集团机电有限公司举办十周年盛大庆典         | 26 |
| 三博中自成功实施2010年广州亚运会开幕式喷泉控制系统项目 | 27 |
| 众业达电气股份有限公司成立十周年，成功上市         | 28 |
| 卓越舵手，领航工控，十年佳业，百年辉煌           | 29 |

### 自由天地

- |           |    |
|-----------|----|
| 爱上谈判      | 30 |
| 《怪诞行为学》书评 | 31 |

# 中国国务院总理温家宝 视察西门子电气传动有限公司



2010年5月14日，中国国务院总理温家宝在天津调研期间视察了西门子电气传动有限公司。西门子电气传动有限公司成立于1995年，是目前滨海城市天津最大的外资企业之一。温总理表示，西门子电气传动有限公司是一家中国企业，他还指出，在中国合法进行生产、雇用中国员工、进行研发投资和商业运营的外资企业都视同于中国企业，他们制造的产品都应视同于中国制造。

此次参观西门子电气传动有限公司是温家宝总理近年来首次参观西门子在华的生产基地。对此，不久前被任命为西门子东北亚区首席执行官、西门子（中国）有限公司总裁兼首席执行官的程美玮表示：“我们

由衷地欢迎温家宝总理视察西门子在天津的生产基地，我们为此感到十分骄傲！”

同年7月17日，温家宝总理和正在对中国进行第四次正式访问的德意志联邦共和国总理默克尔视察了位于西安的西门子信号有限公司。这是温家宝总理两个月以来第二次视察西门子在华的生产和研发基地。西门子信号有限公司成立于1995年12月，其已发展为西门子在中国西部最大的研发和生产能力中心的公司，默克尔总理表示：“这家工厂以事实表明，我们两国间长期持久的合作关系取得了丰硕的成果，并拥有充满前景的未来。”

“西门子位于中国西部地区生产基地的强劲发展为中德两国企业在经济和技术领域的合作树立了典范。从1872年起至今，西门

子在这里已经成为了一家中国企业，对此我们深感骄傲。”西门子股份公司总裁兼首席执行官罗旭德在向两国总理介绍情况时表示，“中国城市对可持续基础设施发展的需求将为像西门子这样有着长期的创新传统、与中国有着悠久的合作历史的德国企业提供更多的商机。

西安近年来城市化的高速发展对建设综合一体化的交通体系提出了需求。此前不久，西门子与西安市签订了框架合作协议，以进一步促进西安市交通和物流行业的发展，并宣布对西门子信号有限公司加大资金投入、扩增其业务范围。2009年12月，西门子获得为中国西北地区最大的机场西安咸阳国际机场新的三号航站楼提供行李处理系统的订单，西门子信号有限公司将在2012年向该项目提供服务。■





## 西门子机械传动产品新装配中心在天津投入使用

西门子机械传动(天津)有限公司(SMDT)新装配中心今天正式投入使用。新装配中心总投资额达1.2亿元人民币,投入使用后,SMDT的工业驱动产品装配能力将翻一

番。“在‘创新科技 铸就恒久价值’的战略指导下,我们致力于为客户提供创新的、世界一流的技术和服务,帮助客户提高生产力和效率,增强灵活性。”西门子(中国)有限公司执行副总裁、东北亚区工业业务领域总裁吴和乐博士表示,“我们始终坚持加强包括制造和研发在内的整个价值链的本土化,以更好地服务中国客户。”

新装配中心占地面积达10000多平方米。投入使用后,SMDT的弗兰德品牌产品线将进一步完善,包括涵盖为香港地铁和中国高速列车生产的轨道车用减速机。新装配中心配有150吨的天车,为以后装配大型立磨齿轮箱预留了产能,是世界上同行业装配中心中的佼佼者。“在过去的十年中,SMDT扩建仓库,建设齿轮加工车间和装配中心,不断扩大其生产能力。凭借先进的制造技术和现代化的设备,我们大大缩短了交货期,提高了产品质量。”SMDT总经理郝斯曼先生说。

中共北辰区委书记袁树谦先生,天津市北辰区委常委、天津市政府北辰区常务副区长张金锁先生,西门子(中国)有限公司工业领域驱动技术集团机械传动部总经理和援凯先生也出席了SMDT新装配中心的落成典礼。张金锁先生指出,SMDT是北辰区最大的外资企业之一,新装配中心的落成充分说明西门子对本地健康的经济环境充满了信心,“当地政府将会尽最大努力支持SMDT在北辰区的长远、稳定发展。”

SMDT,原弗兰德机电传动(天津)有限公司,由全球领先的机电传动设备制造商弗兰德集团于1996年建立。2005年,西门子工业自动化与驱动技术集团收购弗兰德,原弗兰德机电传动(天津)有限公司更名为西门子机械传动(天津)有限公司,成为西门子的运营公司。SMDT生产各种机电传动产品,广泛应用于轻工、建材、矿山、电力、冶金、港口装卸、化工及环保等行业。■



吴和乐博士

# 合作伙伴管理部总经理杨雪峰专访



杨雪峰

西门子合作伙伴管理部总经理

2010年2月加入西门子合作伙伴管理部，负责BT/DT/IA分销商和系统集成商管理，主要包括分销商和系统集成商战略规划、政策制定和业务实施。在加入西门子之前，他是施耐德电气的分销商战略发展总监。

1993年毕业于天津大学电机工程专业，并于2003年在加拿大UBC获得MBA。

《渠之道 赢之妙》以下简称《渠》

《渠》：杨总您好，欢迎您加入合作伙伴管理部。请您谈谈对西门子分销商渠道的基本印象好吗？

杨总：西门子工业领域产品家族庞大，适合于分销的产品十分丰富。不同的产品分销商扮演角色及带来的附加值各不相同。在工程型产品上，西门子有着庞大而专业的直销团队，分销商更多的扮演物流、客户财务支持、客户服务的角色；在分销型产品上，分销商应实现更多的主动销售，而在高度可分销型产品上分销商则是销售的主力军，并同时在库存、物流、客户财务支持及客户服务承担核心职责。分销商不仅帮助我们实现了更加广阔的地域、客户覆盖和延伸的销售功能，同时在物流、付款、客户支持以及服务上帮助我们提升了效率，提高了客户满意度。因此，分销商业务是西门子工业业务不可或缺的、核心的组成部分之一。

《渠》：我们了解到在本财年公司的分销商管理将实行新的基于26个中心办事处的分销商授权机制，请您谈一下这项新政策的目的和意义所在？

杨总：不同的产品线将实施不同的地域授权。原则上讲依赖于项目的工程型产品我们将实施按五大区域授权；分销型及高度可分销型产品将按照西门子核心办事处（main office）地域范围授权，请大家仔细阅读2010/11财年市场构建计划（MBP）细则。颁发牌照的目的是为了进一步加快分销业务，鼓励并保护分销商更好地开发客户、开发项目，同时优化网络，提高分销商质量，鼓励分销商到欠覆盖区域开拓业务，鼓励分销商积极拓展相对薄弱的BU业务，同时控制过度竞争地区的分销商数量。

《渠》：通过您的介绍我们了解到新的分销商授权政策和分销商网络优化的意义所在，接下来我们想针对几个实际操作中的具体问题咨询一下您的意见。首先，在北方区和华东区，有些大的分销商具有较强的客户开发能力，客户分布较广。新的按办事处授权牌照执行后，在未授权区域可能会造成一些当地客户的流失。如何在新财年进行考虑？

杨总：针对这些实实在在有客户开发能力的分销商，应该积极予以授权，并加强其与办事处更紧密地合作，为办事处业务发



“颁发分销牌照的目的是为了引导分销网络的发展，优胜劣汰，不断提高网内分销商质量。我们将利用牌照机制鼓励分销商积极拓展欠覆盖地区以及相对薄弱BU的业务，同时控制过度竞争地区及BU的分销商数量。对分销商而言，牌照制度将鼓励并保护获得授权的分销商乐于并敢于投资，更好地开发客户、开发项目，实现共赢。”

展做出更大的贡献。如不能获得授权，分销商必须遵守规则，不得在未授权区域进行销售。考虑到客观情况，为此我们决定将2010/11财年定为新政实施过渡期。在过渡期内，确有客户需求供货，应事前在输入地西门子办事处报备并获当地办事处许可后，方可供货。

《渠》：如果分销商希望取得当地办事处牌照，是否必须在当地成立分公司？

杨总：不是必须。但此分销商必须至少在当地成立办事处，并配备具有竞争力的销售和技术力量，可以开发当地客户和市场。对于分销商的商务和物流资源，从提高效率角度出发，可以集中于总部。在热点地区，由于牌照数量有限而竞争者众多，在当地投入更多资源并承诺更大指标的分销商，获取牌照的几率更大。

《渠》：如果分销商分支机构众多，既有分公司、子公司也有办事处，如何签署合同？

杨总：初步统计，涉及跨office授权的分销商全国大概在30~40家左右。我们会一一

核实分销商分支机构的详细情况，根据每家具体情况及要求定制合同签署方式，保证符合法律部及合规的要求，同时最大程度满足分销商出于资金效率、物流效率、管理以及税务方面合理的要求。

《渠》：对于区域内跨办事处发展的分销商，当新财年按办事处授权之后，是否仍需将其在各授权区域内的销售额统一计算进行考核？

杨总：我们的目标是最终实现各分支机构按授权单独考核。在2010/11财年过渡期内，我们充分考虑历史，将侧重整体考核并逐步明确各授权区域内的真实业务情况。在2011/12财年将完全实行依牌照单独考核。详情请参照2010/11财年市场构建计划（MBP）细则。

《渠》：新财年起分销商市场纪律及执行将会如何？

杨总：良好的市场氛围是全体分销商的共同愿望，也是分销业务健康发展的基础。在2010/11新财年的MBP里我们对市场纪律

进行了更为合理、清晰的定义，明确了其处罚细则，同时明确了市场纪律投诉、调查、判定及执行流程。我们将严格执行市场纪律，决不妥协。请大家认真解读MBP市场纪律的相关内容。

《渠》：牌照的有效期是多长？

杨总：一年。每财年底我们会重新评估，并重新授权。

《渠》：您的介绍更加坚定了我们的信心，使我们对未来的分销网络发展和网络优化都有了进一步的认识。谢谢您！

杨总：谢谢。我也期待着能跟广大的分销商合作伙伴有更多的沟通交流，共同成长。

# 西门子“2010北方论坛——聚焦西部·新疆”成功举办

8月30日至9月1日，由西门子举办的“2010北方论坛——聚焦西部·新疆”在银川成功举行。来自宁夏回族自治区政府、相关行业协会、西门子(中国)有限公司的高层、西门子的合作伙伴和客户等各方人士共近200人出席了此次论坛。会议期间大家对西部大开发带来的商业机会进行了充分的交流。

西门子(中国)有限公司高级副总裁、工业产品与系统销售总经理施铭德先生为论坛致开幕辞，他清晰地阐述了西门子如何利用其强大的产品、技术和创新的解决方案帮助客户提高生产力，增强灵活性，改进效率，节约能耗。同时，他公布了西门子“援疆计划”的具体举措。



中国机械工业联合会副会长关于“西部地区装备制造业发展计划”，中国节能协会关于“节能产业服务的商业模式”使大家理顺了重点行业发展的行动方向。而西门子工厂自动化工程有限公司副总经理童伟先生作的“台泥合同能源管理经验介绍”及北京乐普四方公司总经理做的“合同能源管理经营模式”的演讲带来了项目操作层面的经典案例，为大家进一步探讨业务创造了思考空间。

宁夏回族自治区副主席李锐发表了重要讲话，向大家详细介绍了宁夏在西部大开发战略引导下的发展前景，并对本次会议的意义表示高度赞赏。宁夏自治区发改委领导做的关于“宁夏发展规划”的演讲，国务院国有资产监督管理委员会研究中心领导关于“央企应在西部大开发中发挥积极引导作用”的演讲让大家对西部大开发和援疆行动的核心意义及实施有了全面的认识。

论坛上，通过西门子与合作伙伴和客户的分组讨论，大家对西部地区，特别是新疆的重点行业发展前景以及市场机会进行了深入讨论。这些行业包括钢铁、有色、电力、新能源、煤炭、矿山，油气石化，水泥及城建，环保及节能等等。■





# 西门子09/10财年IPSS 东北区合作伙伴大会成功举办

2010年9月7日至8日，西门子09/10财年IPSS东北区合作伙伴大会于满洲里大饭店隆重召开。与会者包括东北区分销商、系统集成商、机械传动部合作伙伴及过程仪表及分析仪器部合作伙伴，各业务部门的领导代表以及东北区的相关同事。

IPSS东北区总经理李东先生首先致开幕词并回顾了过去一年里东北区的业务发展状况，对合作伙伴在过去一年中的大力支持表示衷心的感谢。同时也希望在未来的日子里，可以与合作伙伴及客户加强合作，凝心聚力，齐筑辉煌。经过了去年的经济低迷时期，IPSS东北区及其合作伙伴迎来了业务快速发展的阶段，西门子新财年的合作伙伴管理政策是什么？西门子的技术服务能为合作伙伴提供什么样的支持？如何能够使合作伙伴认清现在的宏观经济形势及新行业的未来发展趋势？西

门子还能给合作伙伴带来哪些新的业务模式，如财务租赁？这些问题在上午的大会上——为合作伙伴揭晓了答案。这些话题与合作伙伴日常工作息息相关，受到了合作伙伴的欢迎。在下午的分会场，基于IA、DT和BT各BU所给出的合作伙伴的发展规划，各组合作伙伴进行了深入的分组讨论。

在富有蒙族特色的晚宴现场，来宾们不但欣赏了蒙族古老的呼麦演唱、品味了特色菜肴、同时还见证了IPSS东北区为合作伙伴颁出最佳业绩奖、最佳突破奖及最佳进步奖的兴奋时刻。共有9家合作伙伴获得上述奖项。

经过两天深入的沟通和探讨，我们坚信未来可以实现西门子与合作伙伴业务的辉煌的发展！正如本次会议的口号一样：凝心聚力，齐筑辉煌！■





在客户现场进行的CE产品介绍会

## 西门子分销商 M3 市场开拓经验分享

如何促进西门子与分销商深度合作，共同开拓 M3 市场，实现中国本地市场的精耕细作和全国分销商业务的有机成长，这是我们当前在分销商业务管理中面临的一个重要课题。在本文中，我们针对一些相关的话题进行一些探讨并给出一些解答。

*问：什么是 M3？*

答：M3 是西门子在划分市场的时候用到的一个名词。实际上，每一个行业都有自己的市场划分，通常可分为高端、中端和标准产品市场，M3 就是指标准产品市场。

举一个简单的例子：我们熟悉的汽车，一些人仅仅把它作为一种交通工具，不需要一些额外的功能，像座椅自动调整功能。而另一些人除了希望汽车满足基本的通行需要外，还要求一些额外的功能体验，如具有更强劲的发动机来感受加速的感觉。不同的人对产品有不同的兴趣点和需求。

当谈到 M3 产品的时候，您可能会想这种产品一定是价格比较便宜，质量比较低，功能比较少的产品。实际上，M3 产品不仅仅是价格便宜，还需要有好的质量和足够的功能。这也是我们将 M3 产品称之为“SMART 产品”的原因。

SMART 表示：

- + S - Simple 简单易用
- + M - Maintenance friendly 维护方便
- + A - Affordable 价格低廉
- + R - Reliable 可靠
- + T - Timely to market 对市场快速反应

*问：目前在西门子分销商业务上，各销售区域针对 M3 市场进行了哪些探索？*

答：举例来说，当前在华东区和华南区都在开展相应的针对 M3 市场的试点项目 (farmer-hunter)，通过西门子销售与分销商一起合作来共同开发分销商背后的 OEM 客户。希望通过这些试点项目达到以下目标：

- + 针对 M3 市场开发新的样机、客户和订单
- + 建立一支由西门子和分销商销售组成的区域团队

S7-1200 样机

- + 完善并总结一套针对分销商M3市场突破的流程和方法
- + 未来在全国分销商范围推广，实现业务的有机增长

问：这些试点项目的运作流程和项目效果如何？

答：总结华东区和华南区的经验，分销商M3市场开拓的运作流程基本分为以下四步：



- + 第一步，定义客户清单、建立销售团队

西门子DM销售与分销商一起收集客户清单，成立西门子BD团队和分销商销售团队，定义和分配目标客户，发布销售拓展计划。

- + 第二步，客户信息录入

西门子BD团队和分销商销售团队共同拜访与筛选客户，输入基本的客户信息，生成CDP (customer development plan, 客户开发计划)表格和SPV (sales performance viewer, 销售业绩报告)表格，进行产品与销售技巧方面的培训。

- + 第三步，定义客户跟进计划

西门子BD团队、PP团队和分销商销售团队共同为每一个客户制定客户跟进计划。

- + 第四步，项目跟进与订单完成

西门子BD团队、PP团队和分销商销售团队一起回顾每一个客户的客户跟进计划执行情况，持续进行培训，开展市场拓展活动。双方共同完成目标客户的样机和订单指标，培养出具有战斗力的西门子和分销商销售团队。

通过试点项目的开展，华东区和华南区都取得了很好的成果。其中，华南区在0910财年完成了大约50台样机以及大约2000万新订单。华东区在0910财年完成了大约60台样机以及大约2100万新订单。

问：能否介绍一个典型的应用案例，以加深了解？

答：这里简单介绍一下广州某轨道交通装备公司的项目经验。该公司是铁道部机车车辆空调的定点生产厂家。2009年，全年空调产量5227台，销售收入3.5亿元，产能8000台/年。在此项目上AS产品的年采购量约为200万人民币，CE产品的年采购量约为300万人民币。通过华南区销售和分销商的共同努力，胜出了我们主要的竞争对手，取得了客户突破，其中S7-200的合同金额约为100万人民币，S7-1200已制作样机并完成测试。CE的3UA和3UG成功替换了竞争对手的产品，预期合同金额过百万人民币。■



## 西门子1011财年分销商市场构建计划 区域宣讲会成功举办



2010年9月21日，合作伙伴管理部向五个销售区域发布了1011财年分销商市场构建计划（MBP2011）和各BU商务政策。为了让区域销售同事更深入的理解新财年政策，更准确的向分销商合作伙伴传递管理信息，合作伙伴管理部组织AS, CE, SC, LD, MC, LV和CPS七个BU的同事，从10月15日至10月25日，先后在华南区、西南区、华东区、北方区和东北区面向分销商组（DM）和建筑与基础设施组（BI）的同事成功举办了五站分销商政策宣讲会。

新财年的MBP2011政策仍然由三部分组成，分销商定义和分类、奖励机制和执行导则。与往年政策相比，今年有几个主要的变化，包括按中心办事处和区域划分的物流型分销商和服务附加值型分销商定义、基于26个中心办事处的分销商授权机制、季度奖金的合并考核计算、市场违规行为处罚条例和流程等。

通过宣讲会，各区域DM和BI同事加深了对本财年分销商政策的理解，也加强了大家对本财年分销商业务继续健康增长的信心。■



北京，朝阳，望京，  
我们在西门子大厦的九层，  
十个人组成的班级，  
PM是我们主修的课程。

我们PM班很年轻，十位同学，各有性情。

男生六人组很有型：

班长杨雪锋，他果断冷静，

他总是忙碌身影，他唱的歌曲很流行，

他研读波若波罗蜜多心经，

没事也给大家讲讲老庄的大音希声，大象无形。

米帅幽默，谦帅博学，徐帅内敛，

宇鹏喜欢运动，

张建爱上摄影；

女生美丽四人行：

申申热情，珺瑶阳光，

嘉蔚活泼，亚男开朗，

我们的队伍向太阳。

我们一路努力，一路成长，

完成任务，实现目标，书写愿景。

我们一起背包上路，负重7小时登上黄山山顶。

我们一起工作忙碌，不吝付出百分百的热情。

在忙碌的工作和积极的生活中寻找平衡。

没有宝典秘笈指点迷津，运用之妙皆在于心。

政策搭建，运营沟通，协议签署，资质授权，培训管理，  
会议筹备，

渠道有道，惟果断决定，勇敢前行。■

## 我们PM班

# 解开合规条款的“高尔丁之结”

— 简易解读西门子与商业伙伴签订合规协议条款的主要原则

合规部供稿



西方古代寓言中，有个著名的“高尔丁结”故事：只要谁能解开奇异的“高尔丁结”，谁就会成为亚洲王。所有试图解开这个复杂怪结的人都失败了，最后轮到亚历山大了。他想尽办法要找到这个结的线头，结果还是一筹莫展，于是他拔出宝剑，将那个结劈为两半，成为了亚洲王。就像“高尔丁结”一样，西门子复杂的合规条款一定令许多读者感到过迷惑：这些晦涩的法言法语强调的只是各种“不能做”。今天我们将带大家用简单具体的方法来解读这些条款的意义，共同解开合规的“高尔丁结”。合规意识的培养可以让大家与西门子的合作更加高效，并像亚历山大大帝那样将一切不必要的风险和复杂因素“斩除”。

西门子在《与商业伙伴签订协议的合规条款》中首先规定的就是要承诺遵守所有与合规协议项下拟进行的活动适用于反腐败、反垄断、反洗钱或其他刑事法律、规章或法规。意思就是双方的合作行为必须完全合法，这里不仅包括中国地区法律，也要包含商业行为发生的当地法律及相关国际法。

此外，西门子所提供的报酬、报销绝不能被用来直接或间接地提供给政府官员、任何其他人或实体来确保与西门子业务相关的不当优势。注意这里强调的任何直接或间接的行贿方式，假如西门子提供给您的合法酬劳或利益被用来进行贿赂行为，即便不是直接行贿人，最终您与西门子双方都要为该行为负法律责任。因此这样的条款是必须要得到我们双方的承诺并履行。

相信大家有时会对上一段中提到的“政府官员”的概念不是很清晰。西门子合规条款中的“政府”一词应包括任何级别的政府、政党或政府控制的企业或国际组织（也就是我们通常说的国企、央企），而政府官员指的不仅是上述机构中的工作人员，还包括任何能够代表上述机构的非政府人员或政府职位候选人。

由此可见西门子对于“政府官员”一词的定义非常广泛。在中国这样一个高度政治化的国家进行商业活动，接触到上述政府官员的机会是非常大的。对此，西门子规定：“商业伙伴如为实体，其任何董事、高级管理人员或控股股东，或将履行合规协议项下服务的雇员均不可为政府官员。”这样做的意义在于通过减少与政府官员的商业行为来减低腐败的风险。然而，事情总有例外：如果在必要的情况下您的项目涉及到了政府人员，那就需要您在《与商业伙伴签订协议的合规条款》附件1中注明并向我们的合规同事汇报。这样做的原因

并不是对大家业务行为的不信任，而是希望我们能够以专业的审计和法律知识对此带来的潜在风险进行评估，以此来更好地维护您与西门子的长期合作关系。

另外还有一点很重要，商业合同的签订并不意味着合规流程的结束。任何贵方人员的变动（例如后来涉及到的政府官员）都需要被及时地通告给我们的合规官（在10个工作日之内）。除此之外，在您与西门子的合作过程中，合同项下的任何权利、责任或义务都不可在未经西门子事先批准的情况下转让给第三方。也就是说，您不可以以任何方式找第三方来完成合同所规定的服务内容，对此我们一旦察知便会制止。因为这样的行为也会将部分西门子的责任和义务转嫁给第三方，并增大该商业行为的风险。

要准确及时地察知并避免上述可能发生的变动，还需要您经常进行良好的内部沟通和将商业行为廉洁化：严谨地追查每一笔资金流动、对可能涉及到的第三方作细致的背景调查。在您遇到问题时可以随时咨询我们的合规官。在此需要声明的是，如果您不慎严重违反了我们的合规条款，西门子将有权随时终止服务协议。

在2006年的行贿案风波之后，西门子对反腐败的合规管理从未松懈过。也正是从那时起，我们的合规监察制度开始在同行业领域中起着先锋带头的作用。正如西门子全球总裁罗旭德先生强调的：“只有廉洁的商业行为才是西门子的商业行为。”腐败是商业行为中是普遍存在的一个问题，但如果我们利用行业中的影响力来贯彻并倡导反腐败、反垄断、公正积极的商业准则，这便会影响到我们的合作伙伴甚至竞争对手，以此来共同建立一个良好的市场氛围。相信我们自己能做到的，您也一定能够做到！■



## 精彩触屏，明智之选

### — 西门子推出全新精彩系列操作屏

全球经济增长系于中国、印度、巴西、俄罗斯等新兴市场，而新兴市场的中低端市场增长最快。据预计，到2015年全球1/3的工业增长将均来自中国和印度的贡献。中低端OEM市场这块中国自动化领域最大的市场成为西门子在中国业务增长点。近年来，低端市场对更高技术含量的自动化产品的接受程度已有极大改善。一方面，中低端市场的OEM用户近年来一直受困于产品同质化、价格竞争激烈、利润空间狭窄的挑战。部分领头企业已变得成熟，开始注重自有品牌建设和自主研发能力，因而对自动化产品的要求越来越高。另一方面，更多的国际OEM机械采购选择中国厂商，而且越来越多的最终用户选择控制系统时指定使用西门子等知名品牌。

作为工业自动化市场的领军品牌，西门子已经在中高端市场中取得无可撼动的领先优势。如今已完成本土化生产、研发等一系列调整步骤的西门子，开始加大进军中

低端市场的战略步伐。没有人怀疑西门子在品牌和质量上的强势：产品质量方面，西门子南京工厂的组装线完全与德国工厂保持同步；品牌方面，由于OEM用户越来越多的走向海外，西门子的百年国际品牌对设备整体品牌效益的提升毋庸置疑。

西门子中低端的市场战略首要是将生产、研发、销售、服务的整条价值链从德国向中国转移，加速研发、推出更多针对中低端市场的产品成为重中之重。正因如此，南京工厂在成立之初便设立了研发中心，配备了完整的研发平台、流程和工具，包括电子设计、机械设计、软件开发、系统测试、质检，以及标准的项目管理。开拓中低端市场同样没有捷径，“客户需要从产品、人和应用知识开始了解供应商。”过去十几年来西门子不断投入，已经建立了牢固的基础，包括服务工程师配备、技术支持、产品推广等。



在过去的几年中，S7-200PLC取得了飞速发展，但是西门子在低端操作屏方面目前只有K-TP178一款本地化触摸屏可供选择。为了给中低端的OEM客户提供更好的解决方案，满足客户对于低成本高品质的需求，西门子将于今年12月份推出全新的精彩系列操作屏，该系列操作屏有7寸和10寸两个型号。全部采用高分辨率宽屏彩色显示屏，并使用了LED背光技术。精彩系列触摸屏除支持西门子S7-200 CN系列PLC外，还同时支持三菱FX系列及欧姆龙CP1\*系列小型PLC。

相信精彩系列触摸屏将进一步加强西门子在小型自动化领域的市场竞争力，使广大低端的OEM客户以更低的成本轻松拥有德国品质。

#### + 精彩系列面板在中国市场的产品定位？和精简系列人机界面产品的差别是什么？

如今，可视化是大多数机器的标准功能的一部分。在这种情况下，成本因素就起着至关重要的作用，对于一些小型机器和简单应用尤其如此。通常情况下，具有基本功能的HMI就可以完全满足简单设备应用的需要。这也正是我们精彩系列产品线的目标市场。

今后，西门子人机界面家族将由精彩系列、精简系列和精智系列组成，精彩系列定位于简单应用，精简系列定位于中端应用，精智系列定位于高端应用。通过三个系列可以完全覆盖人机界面市场应用需求。

精彩系列产品线的独特亮点在于第一次使用了宽屏彩色显示，分辨率高达800×480，节能及更长寿命的LED背光，采用了ARM 400MHZ的高性能处理器，除支持西门子S7-200 CN系列PLC外，还同时支持三菱FX系列及欧姆龙CP1\*系列小型PLC。

#### + 精彩系列面板采用了哪些独特的工业设计？

该系列产品首次采用新型16:9高分辨率宽屏显示，比传统显示屏具有更大的可视面积，将给您带来更宽广的显示范围，让操作员拥有更舒适的视觉体验。

精彩系列面板的外框采用了高强度的PC+ABS合金材料，具有耐高温抗腐蚀等特点，特别适用工业现场的应用环境。

该系列触摸屏采用了独特的倒角设计，让屏的外观更具流线型，给人以舒适感。优雅清新的绿色边框设计，给人视觉以开阔感，缓解操作员的视觉疲劳。

#### + 精彩系列面板的通讯功能具有哪些特点？

精彩系列面板支持高速PPI通讯协议，与S7-200通讯速度高达187.5Kbps。还同时支持三菱FX系列及欧姆龙CP1\*系列小型PLC。

#### + 精彩系列面板的组态工具？

精彩系列面板延用了西门子目前人机界面产品的组态软件WinCC Flexible 2008。客户无需学习新的组态软件，只需要在WinCC Flexible 2008上增加一个安装组件包即可对精彩系列面板进行组态。该组件包可以在西门子网站免费下载。

#### + 精彩系列面板如何快速响应客户的需求？

该系列产品在西门子南京工厂生产，同时我们在上海西门子物流中心备有大量现货，确保客户订单及时供货。

同时，我们针对精彩系列面板采用保内更换服务，确保快速的售后服务响应。 ■

# 10 SERVICE SUPPORT 2000-2010

## 西门子凭借专业化的服务体系 帮助客户应对挑战、创造更高价值

客户支持部供稿

近日，西门子（中国）有限公司工业业务领域工业自动化集团、驱动技术集团、楼宇科技集团客户支持部（CS）庆祝其在中国开展专家级服务十周年，同时重申对工业用户做出的承诺：西门子将凭借其高质量的服务，不断助力客户提升市场竞争力、为客户创造可持续价值，实现与客户共同成长。2000年西门子率先在业界建立了呼叫中心，标志着其迈出了为客户提供工业领域专业化支持与服务的第一步。此后，西门子逐步建立并不断完善其专业化的服务体系。

十年来，西门子不断丰富其服务产品和专业化的体系，以满足客户在不同阶段的需求。服务产品涵盖了从规划设计到工程实施、安装调试、运行维护全阶段。通过网站/热线支持、技术咨询、预维护、服务合同、返厂维修、系统优化、以及升级改造等服务，西门子帮助客户实现项目的顺畅运行，并在市场上占领先机。

从2000年开始，西门子通过建立呼叫中心来保证对客户需求的及时响应，之后不断建立专业的服务平台和流程以实现严格的质量控制与满意度跟踪，并且协同各职能部门为客户提供全面的支持与服务。西门子客户支持在分享全球专家经验给本地客户的同时，还坚持培养本地专家团队，包括产品专家、应用专家、维修及服务专家，这些技术人员分布在全国的省会级城市，以便快速响应客户需求。

当今中国工业化发展的进程影响着工业用户对服务的要求。从早期的追求扩大生产规模，发展为更关注生产效率的提高、能源的有效利用、安全生产以及长期的投资保障。西门子在中国建立高效、专业的主动式服务体系，从容应对客户需求不断变化的挑战，在确保满足客户各种需求的同时，带给客户先进的服务理念，帮助客户来提高产量、提升品质、增强企业竞争力。

西门子（中国）有限公司工业业务领域工业自动化集团、驱动技术集团、楼宇科技集团技术支持与服务总经理李永利说：“西门子的服务理念超越了响应式的服务方式，不仅提供基于客户需求的专家级技术支持，更重视通过增值服务来助力每位客户保持独特竞争优势，实现企业最优化运营。”

更多信息，请查询以下网址：

<http://www.ad.siemens.com.cn/>

# 技术支持与服务

— 卓越的技术支持与服务团队与您携手共步成功！



高品质的技术支持与服务将是您业务发展的必然需求，也是我们长远的使命。在中国，我们提供的技术支持与服务覆盖了从规划设计到工程实施、安装调试、运行维护，再到升级改造的完整的项目生命周期。数百位经验丰富的工程师工作于专业的服务体系平台上，所支持的产品涵盖整个自动化领域。



我们崇尚主动服务的理念，建立了遍布全球的技术支持与服务网络，致力于使客户完全满意。在自动化项目运行的每一个阶段，我们为您提供最有价值的技术支持与服务，驱动您成功的每一天。

## 工业自动化集团与驱动技术集团

### 技术支持与服务网站

涵盖工业自动化与驱动技术全线产品的所有技术信息，用手册、软件、常见问题、应用文档等为您构建技术资源库；利用“找答案”、“技术论坛”等互动平台为您实现与众多资深用户的技术交流。

### 热线技术支持

我们的热线技术支持中心为您提供5\*8小时的免费热线技术支持以及7\*24小时的增值热线技术支持，负责相应产品的工程师依托专业系统平台对每一个技术问询进行客户化的支持，快速有效地帮助您解决技术问题。

### 售后服务

我们提供多样化的服务品种，从现场服务、室内维修到备件更换的基本服务，从设备调试、参数设置到系统升级改造等为客户量身定制的增值服务，服务范围涵盖整个自动化与驱动项目周期。

我们通过专业的技术支持与服务热线快速响应您的需求；技术过硬、经验丰富的工程师队伍24小时待命为您提供专业服务；严谨的服务流程和跟踪体系确保服务的高质高效。

### 联系方式

技术支持与服务网站

[www.4008104288.com.cn](http://www.4008104288.com.cn)

### 技术支持与服务热线

电话：+86-400-810-4288，+86-10-6471 9990

传真：010-6471 9991

邮箱：[4008104288.cn@siemens.com](mailto:4008104288.cn@siemens.com)

## 楼宇科技集团

我们的网站提供楼宇科技相关资料的下载，内容涵盖集团的全部产品及解决方案。服务热线电话提供给您从售前咨询到售后服务的全部技术支持。

我们努力为您提供更周到详尽的服务，以协助您应对日益增长的市场需求。

### 联系方式

热线电话：+86-400-630-6090

网站：[www.siemens.com.cn/buildingtechnologies](http://www.siemens.com.cn/buildingtechnologies)

A photograph showing two hands holding two large, vibrant green leaves against a light background. The leaves are held up, one on the left and one on the right, with their stems held by the hands. The leaves have a serrated edge and a clear vein structure.

## 关注节能、全情投入

节能中心供稿

随着城市化、工业化进程加速，中国要求以可持续发展的战略实现中国从制造大国到制造强国的转变，并将节能降耗作为转变发展方式重要手段。中国相继出台一系列节能减排政策及奖励措施，以实现“十一五”期间节能20%的目标，对节能服务产业形成了实质性利好。

作为世界上最大电气电子公司之一及负责任的企业公民，西门子一直以来持续加大在绿色能源和可持续发展领域的投资并不遗余力推广节能解决方案及创新业务模式。我们秉承着“共赢”的合作理念，也就是既有益于社会环境保护及人民生活质量的提高，又能使客户提高能源使用效率及降低排放，也能为西门子开拓更具吸引力的市场，实现盈利的增长。以世博会为例，作为上海世博会全球合作伙伴，西门子为世博会提供总价值超过10亿欧元的基础设施，其中90%来自于可持续发展技术和解决方案，以助力上海打造首届“绿色”世博会。

节能减排成为当前非常热门的话题，但现在很多节能服务公司或是节能产品制造商仅提供单项节能产品及技术。西门子更强调根据客户需求提供整体解决方案，并对合作伙伴在节能项目的技术及商务环节提供强有力的支持，我们认为节能是一个持续不断的服务于客户、向客户提供增值价值的过程，是合作伙伴业务。

工业是我国能源消耗大户，工业能耗占了中国总能源消耗的70%，这个市场大有可为，目前我们在工业自动化与驱动领域为广大工业用户提供了4种节能选择，从产品到应用两个层面上提高企业的能源使用效率。

### 通过全集成自动化 (TIA) 优化整体生产流程

TIA是一种适用于所有工业领域的集成解决方案平台，提供有全线协同产品及各种解决方案。通过TIA统一的编程/组态、统一的数据管理和统一的通讯，我们能帮助用户改进整体制造工艺和业务流程，实现整个生产流程的自动化和优化，合理高效地利用能源。

### 应用有效的能源管理方案 — 全集成能源管理方案 (TIP)

全集成能源管理 (TIP) 是提高工厂的透明度和管理水平的最有效工具，西门子帮助百事可乐重庆新厂建立的能源管理系统可以完成对工厂用电、气、水、空调、照明系统的实时能源监控，帮助客户对厂区各种资源、动力消耗的全透明化及可视化管理。

### 高效电机

在电机的全生命周期成本中，电机采购成本仅占1%左右，大部分成本是能源成本所占据，因此采购更为高效的电机可以带来明显的经济效益。西门子早已停止生产EFF3标准电机，取而代之的是EFF1（高效）和EFF2（增效）电机。

### 变频驱动系统

在中国，风机、泵类和压缩机等拖动负载消耗了40%的电能，而且“大马拉小车”现象较为普遍。使用变频驱动系统，最高可以节能60%。中石化石家庄炼化分公司采用了两台西门子完美无谐波变频器及其附属监测系统应用于其循环水泵，节电率高达30%。

建筑耗能已与工业耗能、交通耗能并列，成为我国能源消耗的第三大“耗能大户”。尤其是建筑耗能伴随着建筑容积的不断攀升和居住舒适度的提升，呈急剧上升趋势。

作为目前极少数能够在节能领域提供完整、全面的楼宇解决方案的公司，西门子在楼宇科技方面拥有150多项先进的技术和上千种产品。通过合同能源管理这一创新模式，西门子得以让客户通过节能来返还楼宇改造的投资。目前，西门子已经用这种模式在全球范围内帮助6,500多座大楼实现了现代化改造，节能总额超过10亿欧元，并由此减少约240万吨二氧化碳的排放。

在中国，我们已经为以北京市朝阳区政府、上海市杨浦区政府、上海中信泰富广场、盐田港务局为代表的大批公用建筑、商业楼宇、工厂客户提供了节能服务并取得了极佳的效果。

针对中国市场的特点，西门子设计了四种节能业务模式与合作伙伴合力向客户提供节能服务。

第一种模式是直接业务模式，即客户直接选择使用西门子的节能产品及技术，非常普遍的一买一卖的关系。

第二种模式是与节能服务公司合作的模式。节能服务公司购买西门子的产品和服务，然后以类似设备租赁的

形式出租给用户，用户用节约的电费的返还节能服务公司的投资。此种模式中节能服务公司的收益主要源于向客户保证实现合同中所承诺的节能量和节能效益，节能服务公司在合同期内的收益与节能量直接挂钩，西门子可以协助节能服务公司进行节能量计算、测定，降低节能服务公司的风险。

第三种模式是西门子自身作为节能服务公司与金融伙伴（如融资租赁公司）合作的“合同能源管理”模式，即金融伙伴提供资金，西门子提供节能产品及服务，并保证节能量，帮助企业用户实现节能。

第四种模式是用户采购西门子节能服务，西门子承诺节能量。以朝阳区政府办公楼节能改造项目为例，此项目为节能效益担保型合同能源管理项目。根据协议，西门子金融租赁公司(SFLL)将为项目提供资金，西门子楼宇科技集团提供能源审计、节能技术及工程服务，为朝阳区政府办公楼进行节能改造，朝阳区政府则以节能效益返还西门子金融租赁公司的投资，项目完工后，区政府办公大楼将降低12%的能耗。

面对节能改造项目，客户之所以倾向于采用设备租赁模式或是合同能源管理模式，往往是出于对资金投入的考虑。当企业面临着淘汰旧工艺，引进新工艺的情况，这意味较大量的投资。同时随着劳动成本、物料成本、能源成本的增加，政府对环保、节能的要求愈加严格，企业经营的成本压力越来越大，迫切需要节能降耗，提

高生产效率。基于此背景，假设企业自行开展节能技术改造，前期一次性投入大，短期回报率低，而采用融资租赁模式或是合同能源管理模式则可以零首付享受节能服务，且租金返还是基于未来的有保证的节能效益。企业的决策者一旦理解了这种模式，就会发现此种合作模式把企业的风险最小化了。

近年来政府大力推广合同能源管理模式，对合同能源管理节能项目进行投资补贴，对节能服务公司进行税收优惠以鼓励企业零投入或者少投入，由专业的节能服务公司投资、采购、安装节能设备帮助企业降低能源消耗，双方就节约下来的能源费用进行分账。这即降低了企业的先期投入、减轻企业负担，又帮助企业完成了节能减排的任务。

除了提供节能产品及解决方案，西门子公司旗下的西门子财务租赁公司(SFLL)亦可以向我们的有节能项目融资需求的合作伙伴提供“节能设备租赁解决方案”即由SFLL作为出资人投资节能项目。目前SFLL已与IA/DT/BT的合作伙伴在多个项目上开展合作并取得了不俗的成绩。

从0809财年开始，IA/DT/BT合作伙伴管理部与节能中心展开合作，已经授予北京三博中自，广州金关节能等五家系统集成商为西门子认证节能合作伙伴并给予相应的支持。我们期待着与众多的合作伙伴们在节能减排的路上携手前进！■





## 天津钢铁节能改造项目

天津钢铁集团有限公司（简称天钢）是集烧结、炼铁、炼钢、连铸、轧钢、金属制品生产工艺为一体，具备年产钢750万吨、铁550万吨、钢材700万吨生产能力的大型现代化钢铁联合企业。天钢2009年名列中国企业500强第143位，中国制造业企业500强第69位。

从2007年起，天钢开始策划对全厂的耗能设备进行节能改造，变频改造项目是天钢节能减排工作的重点项目，涉及到水泵站、鼓风机站等多处未采用节能措施的设备的改造。

西门子联合西门子IA&DT合作伙伴北京国发华企节能技术有限公司（简称国发）赢得了天津钢铁有限公司节能改造项目，西门子为该项目提供通用变频器总功率超过15000千瓦。

该项目属于节能量保证型的合同能源管理业务，节能服务公司国发购买西门子设备和服务租给客户，承诺节能效果并按照实际的节能量分享客户节约电费。合同期满后，设备产权无偿转给用户。国发拥有一定的技术实力，愿意承担节能量风险并保证节能量，西门子提供设备但不保证节能量，但西门子可以与节能服务公司一起调研计算节能量，以降低该项目的技术风险。

最终运行情况显示：节能效果非常出色，项目平均节电率在37%以上。■

# 优秀品质引领成功

## — 西门子解决方案合作伙伴计划

西门子解决方案合作伙伴计划 (Solution Partner Program) 是西门子工业业务领域面向全球的优秀系统集成商搭建的战略合作平台, 目的在于与精通西门子工业自动化及驱动技术的合作伙伴公司建立长期的高效合作机制。通过在全球范围内精选具有领先技术和流程工艺的系统集成商, 加强在销售、技术和战略层面的合作, 帮助合作伙伴增加竞争优势, 为工业领域的客户提供定制化的、前瞻性的系统解决方案, 优化从标准产品到完整的工厂解决方案的价值链, 共同致力于提高西门子产品的市场份额和认知度, 并最终实现客户、合作伙伴和西门子的三方共赢。

### 西门子解决方案合作伙伴, 是高品质可靠保证

优秀的品质引领成功, 这是西门子的解决方案合作伙伴计划所代表的核心价值。解决方案合作伙伴标志是优秀品质的保证。这种品质建立在四个特定的质量特性和与之相匹配的服务标准之上, 有助于发挥合作伙伴的专业知识优势, 并为最终用户提供最好的工业解决方案, 是为优秀品质提供保证的四大基石。

### 先进的解决方案

在解决方案合作伙伴计划的体系下, 西门子的优势与合作伙伴的能力相结合, 西门子先进的产品和系统, 与合作伙伴精深的应用能力和行业知识相结合, 为最终用户的每一个需求创造出理想的解决方案。

### 优秀的专家技能

通过与西门子的技术交流与合作, 解决方案合作伙伴将获得在自动化和驱动技术领域的最新知识和技术。高水平的技术和密集的知识传递, 帮助合作伙伴提升新技术应用和创新解决问题的能力, 以保持和掌握最新的工艺水平。

### 优质的工程项目

一个项目的成功完成取决于解决方案合作伙伴的专业能力。没有两个项目是完全一样的, 每一项目都会涉及不同的更新。因此, 西门子将在每一个领域为解决方案合作伙伴提供支持, 以最大的可能保证项目质量, 提升可靠性, 降低风险, 使合作伙伴得以受益于西门子全面的、专业的制造知识和技能。

### 全面的服务组合

西门子解决方案合作伙伴有能力独自向最终用户提供全面的服务组合, 以保证客户项目及其解决方案的可靠性、有效性和精准的工艺要求。服务组合的内容从咨询、执行、运营到服务, 一应俱全。

### 理想的解决方案供应商, 就在身边

依据西门子解决方案合作伙伴计划, 工业客户能够找到理想的合作伙伴, 以满足其对工业解决方案的特定需求。现在, 1100多家来自全球60个国家的公司已经加入了这一计划, 在世界各地与西门子当地公司合作, 相互支持, 共赢市场。

解决方案合作伙伴因特网, 是一个全面的互联网数据库, 展示了所有西门子解决方案合作伙伴的信息及相关业绩。点击鼠标, 打开网页, 工业领域的每一个最终用户可以发现: 理想的解决方案供应商 — 西门子解决方案合作伙伴, 就在身边。

欲更多了解西门子解决方案合作伙伴计划, 请访问: <http://www.automation.siemens.com/solutionpartner>



Discovering quality ...



... and turning it into perfection.



## 西门子解决方案合作伙伴



个性化解决方案的理想选择

## Solution Partner

西门子解决方案合作伙伴计划，在全球范围内精选掌握西门子工业自动化与驱动技术和产品生命周期管理知识、具有领先技术和流程工艺的系统集成商，与之建立高效的战略合作伙伴关系，致力于优化从标准产品到完整系统的工业价值链，为客户提供先进的工业解决方案。

更多信息，请访问<http://www.automation.siemens.com/solutionpartner>  
凭借全集成自动化，引领行业标准。(Totally Integrated Automation)

西门子（中国）有限公司工业业务领域

免费热线：4008104288 传真：010-64719991 网址：[www.ad.siemens.com.cn](http://www.ad.siemens.com.cn)

北京：010-64768888 上海：021-38893889 广州：020-37182888 沈阳：024-82518111 成都：028-86199499

Answers for industry.

**SIEMENS**

# 南京朗驰集团机电有限公司 举办十周年盛大庆典



2010年9月28日，南京朗驰集团机电有限公司在南京水游城假日酒店隆重举办“朗驰机电成立十周年庆典”，供应商、客户及社会各界人士等一百多位嘉宾莅临道贺。

南京朗驰集团机电有限公司，经过十年的开拓发展，已形成以品牌经营和连锁服务为主业的经营方向，坚持“诚信、奉献、进取、责任、务实、共赢”的企业经营理念，积极围绕市场需求，坚持经营创新，提升核心竞争力。

在西门子98/99财年，朗驰机电与西门子（中国）有限公司工业业务领域工业自动化集团正式签约西门子低压产品，成为西门子自动化与驱动集团经销商。如今，随着产品线的延伸及区域的拓展，朗驰机电已

成为西门子（中国）有限公司工业业务领域华东区的“最佳合作伙伴”，产品类型从单一的低压产品扩展到自动化系统、传感器与通讯、控制产品与系统、运动控制、大型传动、低压产品等工业领域的各产品线。

自2004年起，朗驰机电看准市场契机，抓住机遇，确定了“有效整合资源，实施区域扩张”的经营战略。品牌经销业务开始由南京区域向外地市场拓展，由单一品牌向多品牌发展。2004年10月，朗驰机电在合肥、南通、徐州设立办事机构，自此拉开了“实施区域扩张经营战略”的序幕。此后，朗驰机电相继在扬州、无锡、扬中、杭州、武汉、长沙、南昌等城市设立办事机构。截止2009年，朗驰机电已在全国10个城市设立了办事机构。

朗驰机电现已拥有专业化的销售、技术服务团队，配备了占地面积3750平方米的现代化的储运物流配送中心，积极为客户提供高效、便捷、专业的服务。

庆典中，朗驰机电董事长郭勇先生致答谢辞，感谢各合作伙伴的信任，感谢客户们的支持，感谢政府部门和社会各界人士的关怀，感谢员工十年的付出。

庆典晚宴在郭勇先生的祝酒词中开始，大家共同举杯为朗驰机电十岁生日祝福，精彩的员工表演把庆典气氛推向了高潮。在全场合唱《WE ARE READY》的嘹亮歌声中，庆典在欢乐融洽的气氛中圆满结束。■

# 三博中自成功实施2010年广州亚运会开幕式 喷泉控制系统项目

备受瞩目的2010年广州亚运会开幕式于11月12日20点在广州海心沙岛成功举行。“水”是本届亚运开幕式演出的核心元素，各种舞台手段和艺术形象，都围绕“水”而展开，用以表现“水”的浩渺、灵动、柔美、宽广等不同气质，其中喷泉表演美轮美奂，贯穿始终。北京三博中自科技公司凭借其创新能力、工程实力和良好信誉，承担并实施了该喷泉控制系统项目。系统实施的难度在于要控制各种水型的复杂组合，而且要求配合演员演出及音乐，响应快、控制精准，我们采用西门子S7-417H冗余控制系统，通过技术攻关和反复排练解决了这些难题。开幕式上水火交融，喷泉表演给人奇妙的视觉感受，是一场气势磅礴的盛宴。那一排排、一柱柱喷泉，似众仙子翩翩起舞，飘舞水袖，如海面波涛翻涌，托起一叶小舟，时而婀娜婆娑时而又激昂澎湃，直冲云霄……所有这些变幻莫测的喷泉水型花样均在我们的控制系统“指挥”下表演自如。三博在2010年广州亚运会开幕式上大展风采，成绩的背后折射出三博过硬的技术实力和追求卓越的精神，为了确保开幕式成功，三博工程人员熬过多少个不眠之夜。



喷泉托起一片芭蕉叶

环保高科技产品、系统集成解决方案和技术服务。近年来，被评为“中关村百家创新型试点企业”、“中关村最具发展潜力十佳企业”，2010年荣获首届“节能中国贡献奖”。

三博中自从1986年开始就与西门子开始合作，是西门子在中国最早的高级系统集成商之一，2008年成为西门子在全球解决方案合作伙伴，2009年成为西门子节能方案系统集成商、西门子专家型合作伙伴。从最早的TI505、SIMATIC S5到SIMATIC S7三

博中自作为中国科学院自动化研究所下属的高技术企业，以“节能减排、资源优化”为发展战略，用高新技术提升和改造传统产业，为企业提供具有国际水平的工业控制和节能

博中自一直是西门子技术和产品的忠实使用者，已使用PCS7系统300多套。

三博中自有很强的研发能力，专门成立了节能控制技术研发中心、智能控制专家组，有一支30多人的高素质研发队伍，全部为博士、硕士组成。通过持续的研发投入，已自主研发出能源优化集成系统、智能生产调度管理系统、生产设备管理系统三大产品和完整的节能解决方案。有很强的解决工厂实际复杂控制问题的能力和经验，结合工程，已经开发出了多种具有自主知识产权的先进控制技术和产品。除完成一般的工程项目外，特别擅长针对具体行业难控对象的先进控制算法设计与实施，开发了自己的算法工程库，集成到PCS7平台上运行，控制效果良好。

三博中自具有很强的工程实施能力，现有工程技术人员40多人，其中有十多人取得西门子自动化专家证书，具有丰富的系统设计、编程、组态及投运的工程经验。到目前为止，已经成功实施各类工程项目500多项，涉及众多行业，特别是在化工、冶金、电力、食品、焦化等行业更是有着很大的竞争优势，积累了行业know-how。同时，三博中自有很强的海外工程实施能力，善于消化吸收国外生产线、与国外企业合作，已经成功实施了几十项海外工程项目，涉及泰国、印度尼西亚、沙特阿拉伯、哈萨克斯坦、印度和巴基斯坦等国家。三博中自与西门子联合建立了基于西门子自动化系统的ASEA技能测试中心，配备有西门子全系列产品，设备投资达500多万元，每年为企业用户和工程人员提供技术培训几百人次。

三博中自将继续秉承创新理念，把荣誉作为新播种的“种子”所需的阳光，激发出新的硕果，以先进的技术、优质的产品和最完善的服务满足用户需求。



开幕式上场面宏伟的喷泉表演

# 众业达电气股份有限公司 成立十周年，成功上市



2010年7月6日，在公司成立十周年之际，众业达电气股份有限公司成功登陆深圳证券交易所中小板，首次公开发行后的总股本达到11,600万股。2010年7月24日，众业达公司在总部汕头隆重举行公司成立十周年庆典暨首次公开发行答谢会。西门子华南区总经理夏伟中先生、合作伙伴管理部总经理杨雪峰先生等一行到会祝贺。展望未来，双方均表达了精诚合作、共攀高峰的良好愿望。



众业达公司专注于工业电气产品的专业分销业务，是国内最大的工业电气产品分销企业。产品涉及低压和中压输配电产品及工业自动化产品。业务领域覆盖专业分销、物流仓储、专业技术服务、系统集成和成套制造等。

通过多年的努力，众业达公司具备了较强的产品增值销售和服务能力，主要体现在以下四个方面：遍布全国的销售和服务网络、稳定的盘厂客户群、立体的物流体系和优化整合的系统集成能力。“以客户为中心”的经营理念帮助众业达在市场上建立了良好的信誉，奠定了众业达与客户深入合作的基础。

众业达公司自2001年起携手西门子，成为西门子的正式授权经销商。公司积极开展与西门子跨区域、跨BU的合作，以进一步

完善业务结构，提高投资回报。在过去的三年里，众业达公司的西门子业务实现了年均30%的增长。

而今迈步从头跃，众业达公司将以公开上市为契机，加大西门子产品的市场拓展，深化与西门子全面的业务合作，通过业务的加速增长，实现合作共赢！■



## 卓越舵手，领航工控，十年佳业，百年辉煌

### — 北京四通工控技术有限公司十周年庆典报道

2010年8月30日，是北京四通工控技术有限公司成立十周年纪念日，公司总部及十二家分公司和子公司在北京市政府宽沟招待所举行了隆重的庆典仪式和庆祝晚宴。公司董事长潘琪携各个分公司和子公司领导及全体员工参加了此次庆典活动。

激情四溢的开场舞拉开了庆典的序幕，在主持人介绍完到场嘉宾后，公司董事长潘琪首先致辞，他对公司过去十年所历经的艰难困苦和取得的成绩进行了回顾，并真诚感谢十年来为四通工控的发展做出贡献的所有工控人。通过讲话，到场嘉宾和全体员工深刻体会到公司创业的艰难和发展至今的不易，更加体会到四通工控人坚持不懈、勇于进取的精神。十年的艰苦创业凝聚着每一个四通工控人的心血和汗水，使公司铸就了辉煌的成就，经济效益日益提高，企业的规模和经营能力也取得了长足的进步。

为这次庆典所特别制作的公司宣传片使嘉宾及全体员工更加直观的回顾了公司十年的发展历程：

北京四通工控技术有限公司是一家拥有二十年悠久历史、全国知名的高新技术企业，其前身是始创于1988年的北京四通新技术产业有限公司工控事业部。四通工控一直致力于产品经营和技术服务，并开创了以产品经营为基础，工程项目相结合的多元化经营模式。在这20年的发展历程中始终保持着和西门子（中国）有限公司的紧密合作，目前四通和西门子工业业务领域北方区签约的产品线有AS，MC，低压等产品，西门子产品的销售额达到3个亿，西门子客户2万3000多个，分布在祖国各个行业。

2002年，四通工控成为国内工控领域首家引进国际ERP管理系统的公司，2003年，

完成了ISO9000国际质量体系认证。目前，四通工控已经发展成为年销售额高达8亿元，拥有300多名员工，客户数量三万余家的大型工控企业，凭借雄厚的实力和持续攀升的发展速度，四通工控已成为工控行业的排头兵。

宣传片使每一位四通工控人都为公司所取得的成就而感到骄傲。也让全体员工对未来充满了信心与希望。

整场庆典晚会在全体员工共同为公司歌唱生日快乐的热烈气氛中圆满结束。十年的历程，十年的艰辛，十年的欢笑，十年的荣誉，是十年的精益求精和不懈努力，造就了四通工控辉煌的昨天和即将开始的明天。让我们共同祝愿四通工控下一个十年、百年的辉煌。■

# 爱上谈判

## Negotiations

谈判在各类销售活动中的地位都非常重要，这一点在理论和实践上都被充分验证了。

在人类历史上，最早以正史方式记录的谈判活动发生在2640年前（公元前630年）的中国，在《左传》中记录了《烛之武退秦师》（有兴趣请翻看中学语文课本！）的精彩活动。这场谈判发生在秦晋大军压境、弱小的郑国危如累卵，年逾七十（那个年代的人瑞！）、官阶卑微（官居圉Yu正，就是弼马温！）的烛之武临危受命，籍一人一言力退虎狼秦师。感叹之余，能够感受到“谈判”所蕴含的刀光剑影、乖张诡异，所以很长时间，我是恐惧谈判的。

那个阶段，身为一名客户经理，我也往往以为自己的根本责任在于“令客户满意”，也不知道从什么时候开始，这句话在我的心目当中慢慢地等同于“让客户高兴”或者“让客户喜欢我”什么的。那时候，我不喜欢参加谈判，我不喜欢那种施加压力的感觉和被客户施加压力的感觉，这种感觉有时候甚至是一种真切的生理反应：憎恨、恶心、不由自主的回避，在许多复杂谈判中，我通常和老板说起“客户不能接受”的时候，往往还根本没有和客户做任何有效的沟通。

这种情形大约断断续续地持续了三、四年之后，才渐渐地有了转机，现在回想起来，这些转机首先来自于观念的转变，尤其当我们拥有了越来越强大的内心世界。

无论是在谈判桌前的正襟危坐，无论是通过电话、邮件、传真你来我往，还是在餐桌前的唇枪舌剑，每一个销售人员都必须了解，所有的让步都将直接影响到纯利润的核算；甚至，一些不当的让步有可能导致商务活动的严重贬值，直至丢失订单。

在谈判之前，所有的直接成本与间接成本都已经发生了，所以谈判除了致力于双方成交之外，对于乙方的利润空间有直接的影响，甚至可以说，乙方在谈判桌上给出了每一点一滴的让步，都是纯利润方面的付出。

但是，实际上，这只是谈判活动的价值之一，而远非全部。

在下面的小故事中，我们能够看到，谈判

是人与人之间获得满意度的基本途径之一。人们总是对那些经过努力获得的成果比较重视，更加珍惜，得到比之较少付出的结果更高的满意感。

其实，改进营销环节中谈判效能的第一个秘诀，不是帮公司赚更多的钱，而是要告诉我们自己知道：

- + 客户喜欢谈判；
- + 谈判能够让客户获得更多的、更高的满足感；
- + 谈判中的拉锯是客户获得满意度的关键环节；
- + 谈判让交易显得更公平！

所以，我喜欢谈判，也希望你能喜欢。■

一个风和日丽的日子，一位时尚女孩走到一处“外贸”专卖店：

- ◆ “老板，这件衣服多钱啊？”
- “小妹啊，至少400元啊！”
- ◆ “骗人！哪里啊，根本不要这个价钱！”
- “那你开个价了！？”
- ◆ “150元！”
- “好，你拿走吧！”

哇塞，汗！（我不太懂这些新潮的语言！）

- ◆ “我，我，我，这件衣服有问题！”

女孩居然觉得上当了！

- “好了，好了，小妹，你自己再开个价！？”
- ◆ “50元！？”
- “好，你拿走吧！”

我靠，晕！（不知道是不是粗话！）

- ◆ “你，你，你，这件衣服有问题！”
- 女孩有觉得自己的智商被侮辱了！
- “好了，好了，小妹，你自己再开个价！？”
  - ◆ “10元！？”
  - “好，你拿走吧！”
- 口吐白沫……

# 《怪诞行为学》书评

中信出版社出版了MIT教授艾瑞里写的一本非学术著作——《怪诞行为学》。英文书名是《Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions》，可直译为《可预期的非理性：形成我们决策的背后力量》。在作者的引导下，我发现实际上我犯过很多傻而不自知；值得庆幸的是生活中不是只有我一个人犯傻，多数人实际上跟我一样，也很可能包括你！

该书的内容可以归结为一句话：“人都会犯傻，不仅如此，这些错误还有规律可循。”让我们看看这段：

“美国亚马逊网上书店推出购书超过某一金额免费邮寄的促销手段。例如，购买一本16.95美元的书要加付3.95美元的邮费。但如果再买一本，总金额超过30美元的话，那么就免运费了。有些购书者原来可能不打算买另一本书，但免费邮寄又如此诱人，他们就情愿花钱买一本书来换取免运费的待遇。”

如果你要争论说：“主要原因是我发现了另一本有价值的书才买的，吸引我的不是免费邮寄。”别急，我们再看看书中披露的法国亚马逊网上书店的经历：“...他们跟美国同行的做法只有一点小差异，当购书超过一定金额后，运费只要象征性的1法郎（相当于20美分）。结果怎样呢？销售额没有增加...”1法郎的作用真大，它阻止读者发现“另一本有价值的书”了

该书的作者是MIT的行为经济学教授，不过他把研究成果用实用、时髦、轻松的形式



展现给读者，让消费者喜不自禁、令销售商惊惶失措。他的研究结果跟传统经济学大相径庭——“传统经济学的理论认为理性会指导人们进行比较，实现利益的最大化。但是在现实经济生活中错误的判断和决策比比皆是。这些非理性行为既非无规律又非无意识，它们是成系统的。”书中列出了众多实验结果：

**价格效应：**2.5美元一片的止痛药A不但比10美分一片止痛药B的疗效好，甚至比A在打折销售时的疗效也要好很多；

**所有权效应：**一些球迷通过抽签得到了大赛的门票，没拿抽到签的球迷仍然盼望能弄到一张。从理性的角度，球票所有者与非所有者对球赛的看法应该是一致的，实际上呢？想买票的一方平均最高出价75美元，持有球票一方平均最低出价是2,400美元！

**陪伴效应：**“盛放”咖啡的桌子上有传统的咖啡伴侣：牛奶和糖，同时还别出心裁地摆上丁香、橘皮等调味料。调味料虽然不会有人动，作用却不容忽视。有时这些调味料放在精致优雅的、一尘不染金属容器里，有时放在一次性发泡塑料杯里。但就是这些没人动的调味料，却能左右品尝者们对同一咖啡口味的评价！

读罢此书，赞叹之余猛然警醒，想起了自己买电视的经历：40英寸电视售价4200元，42英寸电视售价4500元，46英寸电视售价9000元，买哪个更合算？比较一下价格就知道，当然是42英寸的了！呀

呀不对，难道商家标出的另外两个价格就是为了凸显42英寸的超值，那两个价格是虚假的？

公司附近有一家经济餐厅“大鸭梨”供应39元人民币一套的烤鸭，而老字号餐厅“全聚德”则提供198元人民币一套的烤鸭。两套烤鸭提供数量相同的鸭子和配料，哪一套好吃些？相信绝大多数食客会回答：“当然是全聚德的好吃。”敢情食客吃的不是烤鸭，是餐厅！

要想自救，摆脱商家利用可预测的非理性行为对你进行的操纵，赶紧读读这本书吧。■

管理学院供稿

