

# 欧司朗全新品牌理念,打造三大战略增长点

近日,世界领先的高科技照明企业欧司朗在北京举行了中国媒体见面会,阐述了欧司朗的全新品牌理念及中国市场的重点战略领域,与中国媒体分享了欧司朗向高科技企业转型的战略举措、领先技术和应用案例,并对光的价值进行了多角度的深入探索。

在见面会上,欧司朗中国区总裁兼首席执行官顾纳全方位解读了欧司朗“探索光”的全新品牌理念,并表示:“拥有超过一百一十年历史的欧司朗,在传统照明领域成就斐然。从成立伊始,欧司朗始终致力于对创新照明的孜孜以求,从未停止探索光的无限潜能。数字经济时代下,智能照明已经成为大势所趋。欧司朗正以先锋之姿加速向高科技企业转型,将自身的深厚技术经验积累与变革时代的新兴科技相融合,进一步挖掘光的无限潜力。”

在过去的几年中,欧司朗全面实施以高科技、智能化照明为目标的战略转型,从企业经营理念到企业管理体系进行了全方位的变革。随着这些变革的深入进行,欧司朗更进一步明确了其品牌理念和中国的发展战略。欧司朗2017年财报显示,营收较上年增长超过8%,达到超过40亿欧元。营业利润达到16.8%,特别项目调整后的息税折旧及摊销前利润(EBITDA)增长超过6%,达6.95亿欧元。良好的财务表现也再次印证了欧司朗向高科技企业转型的成功决策。顾纳介绍说:“中国市场是欧司朗全球布局的重要增长点,我们对中国的发展充满信心。展望未来,我们将始终践行对中国市场长期投入的承诺,积极响应中国政府的发展政策及倡议,并将以智慧出行、智慧城市和智能设备三大领域为发展重点,助力加速中国社会的数字化转型进程。”



● 欧司朗中国区总裁顾纳先生发表主旨演讲

首先,在“中国制造2025”国家战略的背景下,汽车企业纷纷通过智能技术推动产品创新。而照明作为智能汽车的重要技术,其内涵已经远远不是传统意义上可见光。LED技术因其体积小、节能环保、寿命长、亮度高等优势逐渐成为车灯技术的主流,而近年来发展势头强劲的新能源汽车更会持续推动LED汽车照明的增长。其中,2017年底发布引发各方关注的蔚来ES8智能电动车就是由欧司朗为其提供整体LED汽车照明解决方案。另一方面,自动驾驶已然成为不可逆转的趋势,作为世界领先的汽车照明供应商,欧司朗的激光、红外及光学传感器技术也正在加速推进自动驾驶的实现。在不久前刚刚结束的2018年CES国际消费电子展上,欧司朗就展示了其用于实现自动驾驶

的LiDAR中扮演重要角色的激光技术、实现先进驾驶员辅助系统的红外技术、能够对道路障碍物作出警示的智能头灯、探测到驾驶员紧急健康状态的生物监测等技术。2018 CES期间,欧司朗更携手Rinspeed推出Snap自动驾驶概念车,通过多种LED、激光和光电感应解决方案,重新定义驾乘体验。

其次,“十三五”以来,随着对城市经济发展要求不断提高,城市化进程的不断加深,对于城市的智能化建设和管理的要求正变得越来越具体和迫切,加上政策的大力支持,中国的智慧城市建设前景十分广阔。从芯片到下游产业,欧司朗具有独特的全产业链优势。今年1月,欧司朗发布了SymphoCityTM智慧城市中央管理平台,能实现

对城市照明、安防、环境、能源和通讯的综合监控和管理,并且已经在中国的多个城市开始安装部署。欧司朗专业照明系统解决方案同时为多个中国地标性项目定制了照明解决方案,其中包括上海中心的中庭和外围光源、武汉“两江四岸”全长超过20公里的灯光秀,以及苏州中环快速路整体照明等。此外,欧司朗的智能化定位照明技术也是智慧零售和精准营销的利器,其EINSTONE智能零售解决方案可以为实体店提供近距离市场营销解决方案。

最后,随着互联网经济、数字化时代的到来,我国的智能设备市场在近几年来得到了快速的发展,包括智能手机和可穿戴设备等,作为个人智能化终端,成为人们生活不可或缺的一部分。在智能设备快速发展的同时,对于数据安全,个人隐私方面的保证,变得尤为重要。在这些设备上搭载生物识别技术已经成为最新趋势。许多制造商都将人脸识别和虹膜扫描作为新的生物识别解锁方法。在这一领域,欧司朗是红外技术的重要供应商,我们以光构筑信息安全的屏障,保护公共场所以及个人数据的安全。欧司朗正与国内各大智能手机生产厂商进行合作,提供更智能,更安全的解决方案。

由此可见,中国已成为欧司朗强大发展动力所在,在品牌全球战略中占有举足轻重的地位。自从1995年扎根中国市场以来,欧司朗光电半导体、特种照明及照明系统解决方案等所有业务部门均已在中国开展业务。其中,欧司朗光电半导体的无锡工厂是欧司朗在中国的重要战略投资项目之一,也是中国本地化战略的重要组成部分,无锡工厂二期扩建完成后,将进一步巩固欧司朗光电半导体在全球LED市场的领先地位。(董美)

## 淮海集团领导 调研机电装备公司

3月6日,安徽淮海实业集团公司董事长、党委书记董伯根,党委副书记、纪委书记武文斌,副总经理宋吉庆在相关人员陪同下,到机电装备公司调研指导工作。该公司领导班子成员及相关人员陪同进行调研。

淮海机电装备公司董事长、党委书记、总经理段中淮代表机电装备公司对各项工作进行汇报。从认清形势明确思路、细化落实任务指标、重点工作安排、应收账款清欠、党建工作要求及对集团的意见建议等六个方面进行了详细说明。

随后,董伯根一行深入车间一线开展调研,与职工进行面对面座谈交流,详细了解企业在安全、质量、6S、技术工艺等方面工作开展情况,倾听职工诉求。

在下午召开的调研会上,董伯根对机电装备公司各项工作进行了点评,指出其中需要改进的方向。同时,针对该公司提出的问题进行了细致答复。在谈到下一阶段工作时,他提出几点要求。一是抓好技术创新研发,制定更加具体的目标措施。二是优化管控模式,加强考核奖惩力度。三是借鉴先进单位经验做法,创新管理方式。四是加快智能化改造,精简富余人员,提高劳动效率。五是做好党建融合,打造党建品牌,推动企业生产经营。(魏大鹏)

## 铜陵有色铜冠矿建开展 “安全保稳定·巾帼在行动”有奖问答活动



3月8日,安徽铜陵有色铜冠矿建公司工会女工委在项目施工现场开展了以“安全保稳定·巾帼在行动”为主题的安全知识有奖问答活动。活动采取随机抽题的方式,针对安全基本知识、岗位操作规程、事故应急处理等进行有奖问答,并当场向回答正确的职工发放纪念品。活动现场气氛热烈,职工们积极踊跃参与活动,进一步营造出“生命至高无上,安全责任重于泰山”的安全文化氛围。据了解,该公司将女工活动与安全生产并驾齐驱、相融互补,已连续开展此活动三年,赢得了职工们的交口称赞。钱庆华 王丽 摄影报道

## 老牌电商当当即将易主

日前,有“中国亚马逊”之称的当当即将易主的消息传来:海航控股的天海投资披露重组进展,其标的资产为北京当当科文电子商务有限公司及北京当当网信息技术有限公司相关股权。昔日的电商第一股当当,与同年创办的阿里、昔日“小弟”京东的发展相比,已然难以相提并论。

据北京日报报道,3月11日零时刚过,当当网联合创始人、CEO李国庆在朋友圈和微博感慨“天地孤影任我行,世事苍苍成云烟!”并附上其在当当上市时的合影,以及其在当当网不同时期的其他几张照片,这被外界解读为对海航系并购当当网的公开回应。

回顾当当的发展历史,可谓辉煌无限。1999年11月,图书出版行业出身的俞渝和李国庆夫妇创立了当当网,当当网迅速发展为网上消费电商的第一。2010年,当当头顶“中国亚马逊”概念赴美上市,上市当日市盈率超过100倍,创下当时在美上市公司市盈率最高水平。不可否认,当当的营收构成较为单一,图书作为当当的基础业务,多年来的增长一直非常稳健。然而当线上图书市场增长遭遇天花板,图书已经很难为当当提供巨头生长应有的强劲后发动力。

此外,上市给当当带来的影响也并非全是积极的。“从现在来看,当初上市是一个失误。”有媒体报道,在当当网宣布私有化进程正式完结后,李国庆曾表态称,上市之后会有各种对盈利的要求,经不起亏损,于是就捆住了手脚,而在高速爆发的行业中必要的亏损是需要的。事实上,上市后,当当业绩表现一直欠佳,曾连续4年亏损,直到2014年才宣布少量盈利。2015年第三季度,当当最后一次发布财报,营收仅为京东的1/18。2016年私有化退市时市值仅为5.37亿美元,不足2010年上市时的四分之一。

除了从图书电商向全品类电商转型的决心不够果断,融资失败、错失与巨头结盟机会,也被不少业界人士视为当当发展之路上的战略失误。2014年,当当网被腾讯看上,李国庆等人在腾讯要求的占股份额上未能达成一致,最终谈判做罢,腾讯转投了京东。获得了腾讯投资与巨大流量注入后,京东的崛起速度愈发迅猛。此后,当当则在向综合型电商、时尚电商的屡次转型探索后,重新回归文化电商,难以再进入综合电商第一梯队。(孙奇茹 孙杰)



## 《龙神契约》韩国上线成绩斐然 众创互乐2018 开年精准发力

由成都众创互乐韩国子公司CYFUN独家代理发行,北京青云研发的大型3D网页游戏《龙神契约》已于2月27日登陆韩国,从目前上线反馈的各项数据显示,《龙神契约》有望在韩国成为2018开年新游明星产品,上线当日《龙神契约》随即获得KaKaoGame、MGAME、等各大知名韩媒的鼎力推荐。

作为一款ARPG类大型3D网页游戏,《龙神契约》有着众多出彩之处,游戏拥有着独特的玩法创新,在保留传统ARPG网页游戏中的装备、技能、升阶等玩法外,同时更加注重了网页游戏的横向体验,《龙神契约》增添了翅膀合成、一统九州等多元化成长体系,让玩家不局限于追求传统网页游戏中的升级、爆装等快节奏体验,而是有目的地去追求更多更有趣的成长玩法,在PK体验上更是加强了PVP和PVE的内容交叉,从而大大丰富了玩家的游戏体验。

CYFUN本次发力并不是偶然,作为众创互乐走向海外发行的一大布局,CYFUN在韩国的诞生就有着非凡的意义。与老牌互联网企业相比CYFUN成立时间并不长,但他的成长速度惊人,2017年相继爆发的《大神》和《魔法王座》《完美红颜》当时更是在韩国双双夺取单品充值桂冠的骄人成绩,为众创互乐在韩国发行奠定了坚实的基础。

《龙神契约》的上线无疑是2018年众创互乐在韩国发行的一个重要开端,更是众创互乐跻身知名海外发行的强有力证明。凭借这一些列产品发行的成功,CYFUN已成为韩国最大的游戏发行商之一,这也标志着众创互乐海外发行进入了一个全新的阶段:以日韩为中心辐射东南亚、欧美等全球发行市场的布局正在形成。

成都众创互乐科技有限公司致力成为全球领先的移动游戏企业,为全球游戏用户提供优质、便捷、富有乐趣的移动游戏愿景,将在新的一年得到全新的阐释。2018年,成都众创互乐将深入游戏市场各个领域,做好自身产品研发和韩国发行建立更大的人才扩张,丰富产品线壮大发行地域,争取在成为全球知名移动游戏企业的道路上更上一个台阶。(文创)

## 成都极米科技再获6亿元投资 加速成就“独角兽”企业

3月12日,成都新经济领域“潜在独角兽”企业——成都市极米科技有限公司(以下简称“极米科技”)获百度、经纬中国、四川文投、赛领资本、博将资本、磐霖资本、鲁信创投、基锐资本等一线投资机构超6亿元联合投资,将进一步巩固其在无屏电视领域的领先地位。

极米科技于2014年开创“无屏电视”这一全新的品类,此次新一轮融资后,极米将加强产品与人工智能技术的结合,不断提升用户与设备之间的交互体验,并扩展在内容方面的优势,进一步扩大极米无屏电视的市场份额。

实际上,专注于无屏电视设计、研发和生产的极米科技一直备受资本市场青睐,已获各路资本“加持”。“极米科技”A轮融资1亿元融资,投资方包括创东方、成都技术转移投资有限公司和石狮嘉瑞商贸有限公司,是当时国内硬件公司金额最大的一笔A轮融资;Pre-B轮融资来自芒果传媒,除现金注资外,还包括资源投入和牌照内容等;B轮1.2亿由中南文化、创东方、鼎锋资本、励石创投投资;去年11月,极米科技进行C轮融资,用于无屏电视、激光电视的产品研发投入,完善核心技术和应用生态布局。

极米科技董事长、CEO钟波说:“投融资是相互选择,彼此成就,通过引入百度、经纬中国、四川文投、赛领资本等投资,极米的主要股东呈现出多元化,从行业巨头、顶级投



● 极米科技董事长、CEO钟波认为,新的投资将助力极米持续快速发展。

资机构,到产业基金,拥有全方位的资源和经验,将助力极米持续快速发展。”

就在本轮融资前,极米激光电视A1、极米无屏电视CC极光、极米无屏电视Z6三款产品获得2018年德国红点产品设计奖,在企业国际化发展方面,极米科技产品已成功销往东南亚、美国、日本、韩国等地。去年12月底,“2017蓉哥经贸交流合作对接会”在哥伦比亚首都波哥大市举行,在成都企业展台,极米无屏电视圈粉无数。今年1月,极米

科技在拉斯维加斯消费电子展(CES)击败众多国际竞品,荣获2017年度“创新大奖”。

极米科技加速发展的背后,离不开成都高新区的大力支持。“极米在2013年落户成都高新区后,得到租金减免、政策扶持等多方面支持。”钟波说,“公司第一年办公房租全免,第二年房租减半,这对当时还处于创业初期的极米无疑是很大的帮助。”

成都高新区对极米科技的“贴心”服务不仅是租金方面的优惠。在政策支持方面,