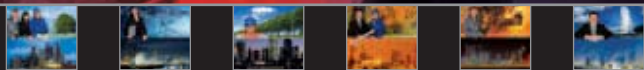


STORK®

Thermatics

>>>> 012 January 2010



总经理Robert Nijhuis访谈



您在国际电力企业有着怎样的职业背景？

自从化工专业毕业后，我就在石油化工领域从业。最初是工艺设计师，后来很快在工作中开始接触动设备这一领域。从那以后我对动设备的兴趣就从未减退过。最初我仅仅接触的是离心式压缩机，后来慢慢开始接触燃气轮机。在 Solar Gasturbines 公司工作期间，大约 15 年前，我开始接触电力市场。从那时起，我就一直忙于石油化工和电力这两大市场。能看出这两大市场在销售方式上存在的不同是很有趣的事情。

您对施托克热能技术公司的第一印象是什么？

施托克是由一个充满工作热情的团队，其中的每个人都热爱他们的工作。这也是一个公司想要取得成功的关键因素。对于目前的产品我们拥有完善透彻的了解，但同时也有各种新奇的创新可能改变目前的市场状态。施托克最近几年取得了很大的发展，未来几年我们将继续努力奋斗。而这需要我们付出更多。我们将朝着

我们对客户承诺的方向不断努力。

那么您将实施怎样的管理行动呢？

这些行动依据以下两个目标可大致分为：努力构建公司职业化形象以取得进一步的发展壮大，另外就是更加专注于客户与市场本身。其中的一些已取得了一些成功，但别的就要花费更长的时间才能达成。

电力领域的哪些重大发展对公司的实施策略具有影响？

全球能源市场处在长期与短期远景的关键转折点处。一方面而言，风云变幻的商品市场与全球经济危机笼罩下阴霾的市场价格都导致能源市场短期内整体看低。而另一方面，2009 年召开了全球气候变化峰会，尽管最初的结果也许令我们感到失望，可能改变全球气候框架从而建立新的标准从而环节气候变化带来的影响，而这也将对能源市场产生一个长期而重要的

200吨 除氧器 运抵施托克码头

在2010年一月新年伊始之际荷兰笼罩在一片白雪皑皑之中，施托克热能技术成功地将一台重达200吨的除氧器运抵工厂码头。该除氧器长度约为40米，直径约5米，对于如此恶劣的气候条件其运输变得艰巨无比。若您对该运输情况有兴趣，请点击此链接观看：

www.youtube.com/watch?v=zOSasDzsrCw



Thermatics

先进的咨询与工程设计软件解决方案

各国代理会议
全球 20 多名施托克的代理出席了“2009 年施托克代理大会”

希腊合作伙伴
Servicelink 开始进军希腊能源市场

>>>

>>> 总经理Robert Nijhuis访谈

影响。因此,全球经济衰退和气候变化这两大主要因素正威胁着能源市场,对其远期需求可能带来负面影响。然而,从许多大的经济实体不断转好的发展迹象可以看出全球经济正在走向复苏,这也是2010年大家期望的一个发展趋势。同时能源行业的暗淡前景也让公司贬值、资产缩水。而这对于那些具有雄厚资金实力的公司而言确是一个千载难逢的机会,借机实现公司重组、并购与资产收购这些目标。随着2010年可能走向复苏的经济前景,能源市场也期待着能向好的方向发展。

施托克热能技术是如何应对能源转变的?

我们采取了不同的应对方式,但我们最近的一项举措就是针对目前变化的市场我们建立了新的业务范围:小型热机系统。我们有废热处理专家,我们将废热处理加入发电业务,主要通过使用我

们的“模块式蒸汽循环系统(MSC)”。通过我们的MSC系统,废热被用来产生蒸汽,产生的蒸汽又被用于蒸汽轮机以驱动发电机组来发电,然后将所发的电出售给电网。技术上这并不是一个新的解决方案,然而我们采用的这种业务模式为我们的客户创造了财富。另外,通过这种方式可以明显地降低机组的碳排放量。这一点使这项业务具有广阔的市场前景,因为客户不需额外进行投资。

您已接触了Stork的一些代理。您对他们在全球的销售情况是怎么看待的?

我对他们印象很好,但我认为我们可以向前再迈进一大步。我们对于一些可能具有潜力的市场还没有涉入,因此我们相信我们还有更多向前发展的机遇。

我们如何能改善与客户的关系?

就客户而言,我认为客户不仅包括

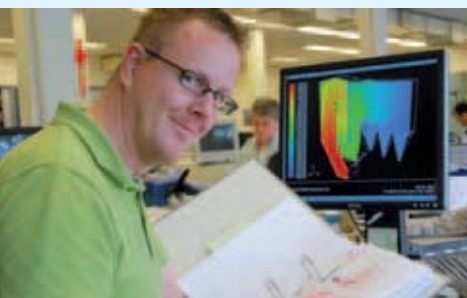
我们的外部客户,也包括我们内部的客户,如我们的同事。我们的系统和工艺将向着更贴近客户需求的方向迈进,更加高效(如我们的Lean Engineering Project),其中我们的角色和职责范围都会更加明晰地被定位。

为此,我们专门引入了业务经理(Business Line Manager)这一职位,他不仅要负责销售相关的业务,同时也要关注其他(质量)改进、成本节约和市场导向为主的市场调研等各项任务。我们的外部客户将受益于此,因为我们将使我们的组织结构更为灵活,从而能更为迅速地响应每一个市场需求。

先进的咨询与工程设计软件解决方案

CFD 研究要求

“现有计算机系统需要适应客户需求,随时更新。不仅是我们的工作量快速增长,而且每项工作中要求的CFD计算(计算流体力学)也变得日益复杂起来,” Marco Derksen 博士,



施托克的研发经理向我们介绍道。“而目前我们使用的硬件和软件平台都无法满足这些需求。我们决定解决这一瓶颈问题。”

高效的计算能力

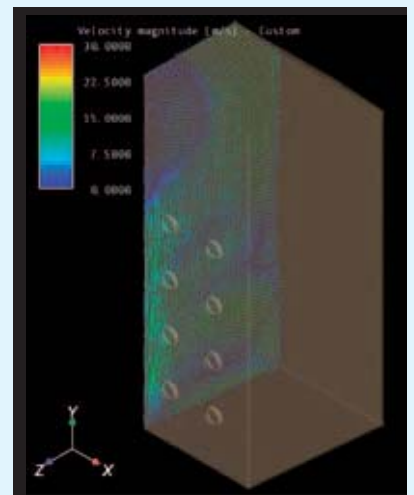
通过与Dell合作,我们进行了一系列实验,通过使用Dell最新的硬件设施,我们最终决定

配置一套40-核的数据库,使用较新的Windows HPC服务器2008操作系统,Dell PowerEdge R610型计算机。操作系统内置于Windows Server® 2008 64-位操作系统,包括微软信息传递界面(MPI)。

优势

对施托克而言,通过采用Windows HPC服务器(2008),我们的服务效率将更高、从而支持更深入地进行研发,从而满足日益增长的业务需求。“现在我们比以前能更好更快地回复

客户的要求”。并入了Windows HPC服务器2008之后,我们的服务水准又提高了一个台阶。“因为我们工作起来更高效,我们能投入更多的精力到研发工作中,相同的时间投入却能得到更多的产出,” Derksen 介绍道。



在不久的将来,施托克热能技术(Stork Thermeq)将扩展其HPC研发服务,将其施托克业务拓展到整个集团,而不仅仅局限于施托克热能技术。“我们愿意投入任何可以用到我们服务的领域,无论是本区域内的还是我们母公司的需求。我们的服务系统具有广泛的介入渠道,充分完善的组织结构-就像在需要的地方添加计算节点一样便捷,而这完全可以自己实施,无需请外面的专家过来协助我们。”

希腊合作伙伴

Servicelink开始进军希腊能源市场



Karagiorgas 先生,您在电站领域已经服务了多长时间?

我是一名专业的机械工程师,在电站领域已累计了 25 年多的工作经验。我的同事 Christos Vorris 在希腊电力公司 (Public Greek electricity company/ PPC-Public Power Corporation) 已供职 30 多年了,做在水电站和热电站做过各种工作。

Christos 先生,作为前 PPC 公司经理,您具有怎样的职业背景?

我在美国获得了工程师学位,然后一直在 PPC 公司工作。开始时我作为“LADON”水电站经理,然后在 1982 年时,我作为 PPC “ALIVERI”热电站的维修工程师负责维护相关工作长达 15 年之久。之后我在位于雅典附近的一家名为“St. Georges”的热电站从事改造和转换工作的监造工作,然后成为了一名维修经理。

你是怎么发现施托克热能技术这个公司,又是如何跟他们取得联系的?

对于施托克这个公司我们早有耳闻,因为我们都服务于热电行业。在 2009 年初的时候,当 Christos 开始担任 Servicelink 公司顾问起,我们就认为施托克热能技术公司会是我们继续开拓在希腊热电领域业务的最理想的合作伙伴。一次为一个电站配置升级的燃气轮机系统的机会让我们与施托克公司有了初次接触。通过电子邮件沟通,我们对施托克公司做了一次拜访,从而开启了我们双方的合作。我们有十足的信心能让施托克带来希腊的电站合同。最近,我们同施托克的 Jurjen Siegersma 先生一起拜访了几家希腊的电站。这些潜在客户的领导阶层对我们的回馈十分良好。

您认为施托克热能技术公司在希腊具有怎样的机遇以及怎样的产品市场?

我们相信不久的将来施托克的除氧器能在希腊取得一定的市场机遇,当然燃烧器和老电站改造服务等也有一定的市场空间。我们期待着能同施托克热能技术公司建立更加紧密的合作关系,并且在 2009 年我们已经签订了第一笔订单。2010 年将有更多的项目。

各国代理会议

主题:“沿袭传统,永不止步”

2009 年 11 月 25 日、26 日两天,全球 20 多名施托克的代理出席了“2009 年施托克代理大会”。会议内容旨在达成相互信息共享的目的。很多代理阐述了在他们国家能源生产的现状。施托克为所有演示活动提供了所有的物资,并开展了调研 & 开发活动。该次活动在各方代理对如何应对未来的能源市场热烈的讨论中圆满结束。

11 月 25 日的活动讨论的主要议题是燃烧器直燃和补燃的相关问题。Marco Derksen 并对燃烧器在超低氮 (Ultra Low NOx) 燃烧技术方面的新技术与发展展开了讨论。各位代理们就此对该型燃烧器在其本国市场可能的发展态势以及今后在此领域可能进行的市场活动进行了进一步探讨。第二天,各方代理们就除氧器各技术层面出现的问题进行了讨论。Albert ter Maat- 工程经理 - 对除氧器的改造进行了广泛的讨论。自从 1995 年起,施托克热能技术就开始了除氧器的改造活动,将其改造成为如今在全球广为人知的内置式除氧器



(Spray Type), Jasper Sterenberg- 内置式无头除氧器 & SwirlFlash® 热水闪蒸喷雾技术业务经理 - 着重讨论了除氧器的销售方法。施托克的在线除氧器设计工具如今已被广大客户及其设计部门广泛用于除氧器的初步设计中。

另外,各个代理们还热烈探讨了 SwirlFlash 技术的相关问题。对于“燃烧器 OEM,除氧器及改造”为主题的小组讨论活动也以“演习传统,不断完善”为主题进行了热烈的讨论。各代理同施托克人员组成了讨论小组,热烈探讨了未来应采取的市场策略。在这些活动结束之后,各代理参观了施托克的锅炉房,其中安有测试的燃烧器装置(容量为 9 MWth)。

2009 三四季度订单聚焦：



- 希腊 Metka: 为 Petrom Brazi CCPP 提供除氧器工程设计、制造与供应。
- 荷兰 AZN : 更换 9 台蒸发器与过热器
- 土耳其 Ambarli 项目 : 2 台低压汽包
- 荷兰 Attero: 2 台过热器的制造与交换
- 以色列 Makhteshim : 1 台废热换热器
- 荷兰 Electrabel: 更换高压安全阀
- 荷兰 SRT: Schoonebeek 油田扩建项目余热锅炉及辅助锅炉的现场安装
- 荷兰 Mellach 项目 : 2 台除氧器
- 荷兰 Twence: 现有生物质锅炉的改造与升级
- 荷兰 Essent 项目 : Maasbracht Claus Centrale 整套冷却水系统的升级改造

年底两笔捐赠活动概览

教育教会我们独立

这句话道出了 Samoeng 村学校教育的宗旨，Samoeng 村位于泰国北部清迈市 (Chiang Mai) 西北方 40 公里处。学校教育可以帮助学生学会自食其力，从而独立生活。为此专门成立了 Samoeng 基金会。该项目最先对学校的卫生间进行了翻新。然后把所有校舍屋顶进行了重建。在此上学的 130 多名儿童大部分来自附件的山村。每天这些孩子都需要步行数小时来到学校上课。对他们来说，如果能在中午吃上一顿好饭是非常重要的事情。因此，施托克将之捐赠之款用于修建厨房和餐厅。

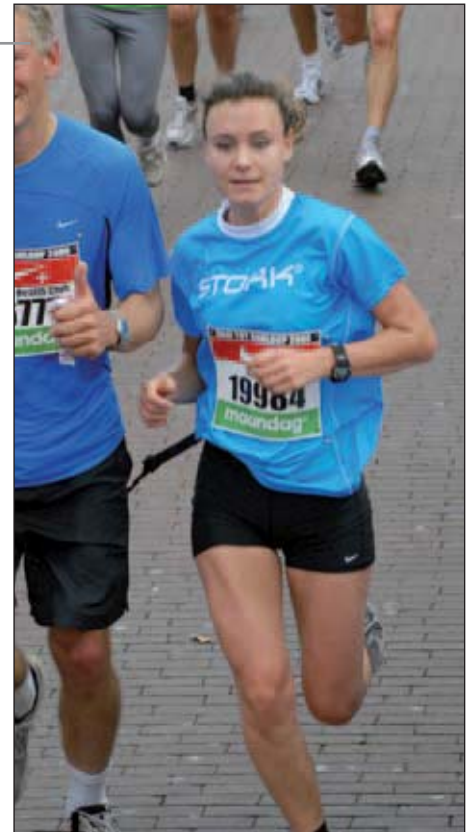
第二个项目名为 Umanconstruct，是罗马尼亚一家帮助孤儿院中长大的儿童成功融入

社会的慈善组织。该项目的一部分内容是给这些儿童提供住房、食物、关怀和指导，以帮助他们能学会独立生活的能力。在 2002 年至 2010 年的几年里，Umanconstruct 组织为其帮助的青少年儿童新建了一个新的居住中心。这些住房的完成也有孩子们自己的功劳，他们也加入了住房的建设。这意味着该项目达到了一举两得的目的：改善了居住条件，同时获得了实际建房的经验。最后一批住房计划于 2009 年竣工。施托克的全部捐赠将用于建设主要住房。

筹集善款将全部用于上面提到的两个项目的实施。

施托克在行动

通过 270 名“施托克人”的积极参与，去年我们又再次向人们展示了我们名为“从水坝到水坝”主题的公司长跑活动。这项具有荷兰特色的从阿姆斯特丹 (DAM) 到赞丹 (DAM) 的长跑活动是为了纪念公司成立 25 周年 (银色纪念日) 而特意举行的。施托克的各名参与者，身穿施托克蓝的 T 恤衫，“heavily branded” VIP hospitality，浓墨重彩的施托克徽标将其热情挥洒一空，我们相信施托克的形象将因此让人挥之不去。施托克以男性雇员为主体，而当我们在领跑者中发现培训师 Bo Budé 年轻的身影时，不得不为之叹服。比赛结果全部公布在施托克网站上：<http://evenementen.uitslagen.nl/2009/damloop>。



“Bo 遥遥领先，信心满满”



Stork Thermeq B.V.
P.O. Box 33
7550 AA Hengelo (Ov.)

Visit address:
Langelermatweg 12
7553 JD Hengelo (Ov.)
Phone: 0031 (0)74 240 1724
Fax: 0031 (0)74 242 4790

e-mail: info.thermeq@stork.com
website: www.stork-thermeq.nl