

韩华新闻

01 韩华扩大光伏解决方案的范围

- 韩华Q CELLS为意大利21个超市屋顶项目供应2.5MW组件
- 韩华Q CELLS综合成套能源解决方案将亮相欧洲Intersolar 2019展会

02 新闻资料

韩华生命保险公司举行进入越南市场十周年庆典暨年度颁奖典礼

03 全球韩华消息

让我们看看来自世界各地的韩华集团及旗下子公司的消息。



韩华扩大光伏解决方案的范围

韩华Q CELLS为意大利21个超市屋顶项目供应2.5MW组件

F项目是安装于意大利北部21个超市屋顶上的光伏整套项目，由意大利开发商Manni Energy Srl安装和运营，该项目使用了Q CELLS近9,000块Q.PLUS-G4.3太阳能组件



韩华新能源德国公司 ("Q CELLS"或"公司")，是世界上最大的太阳能电池和组件制造商之一韩华新能源的德国子公司，为意大利太阳能开发商Manni Energy Srl开发的F项目供应了2.529 MW太阳能组件。

该项目包括安装在21个超市屋顶上的21套光伏系统，业主是一家在意大利经营零售渠道的大型公司。

该项目共计使用Q CELLS生产的 8,895块型号为Q.PLUS-G4.3的多晶PERC太阳能组件，安装于21个超市店面，这些店面分布于伦巴第 (13家超市)，威尼托 (3家超市)，艾米利亚-罗马涅 (4个家超市)的工业区，以及皮埃蒙特 (1家超市)。该太阳能项目装机规模共计2.529MW，为每个超市站点提供清洁能源供给，以实现电力的自发自用，每年可减排约1,229,221公斤的二氧化碳。

意大利工商业屋顶太阳能项目的不断增长



意大利 (尤其是意大利北部) 太阳能电力的日益增长，使其以更好的姿态迎接绿色环保的太阳能和成本收益，F项目在此背景下顺利进行，于今年年初完工。根据电网运营商Terna提供的官方安装数据，意大利太阳能光伏累计装机量已经超过20GW，2018年新增装机量超过430MW。

2018年意大利太阳能屋顶项目的装机规模为389.6MW，占据了该年新增装机规模的大比重，其中装机规模不超过20 kW的项目占比最大，装机量为218.8MW。数据显示2018年意大利新增的光伏装机量近一半安装于户用和小型工商业 (C&I) 屋顶上。

20kW-100kW装机规模的工商业项目也得到了显著增长，2018年新增装机量超过75MW。意大利的工商业C&I项目净计量计划对该类项目的快速增长起到了积极推动作用，同时持续下降的太阳能组件成本也成为意大利企业将目光投向光伏的重要原因。

负责意大利地区的Q CELLS高级大客户经理Alessio Palla表示："意大利的太阳能工商业项目现在正值黄金期，这归功于组件成本的下降，对于那些具有自发自用电力需求的小企业而言，太阳能光伏发电是极具吸引力的解决方案，可以消耗光伏系统所发电量。Q CELLS很荣幸能与Manni Energy Srl合作开展这个项目，该项目展示了太阳能作为意大利经济合理的分布式电力能源所具备的可持续发展潜力。"

来自Manni Energy Srl公司的Stefano Grassi先生在F项目中担任项目经理一职，他补充道："我们之所以选择Q CELLS的Q.PLUS-G4.3太阳能组件，是因为它向我们展示了价格和性能完美结合，这是一款全面且可靠的太

太阳能组件,是适用于意大利北部气候的理想选择。此外,考虑到Q.FLAT安装系统的全面和易于安装的优势,我们其他绝大多项目也选择了QCELLS的产品。”

超市屋顶是太阳能系统的理想应用场所,但并非所有屋顶安装条件一致。Q CELLS的产品应用工程师Githo Bezaka解释道,“在这21套独立的系统中,有13套选用了Q CELLS的Q.FLAT-G5平屋顶安装系统,另外6套选用了Q.FLAT-G4的平屋顶安装系统,还有2套因安装在倾屋顶上选用了Q.MOUNT系统。Q.FLAT-G4和G5系统适用于平屋顶安装场所,能够确保每组光伏阵列排布能在最短的时间内完成安装,这帮助客户大幅降低了安装成本。” ■

韩华扩大光伏解决方案的范围

韩华Q CELLS综合成套能源解决方案将亮相欧洲 Intersolar 2019展会

·公司屡获大奖的Q.PEAK DUO太阳能系列组件，从最新款（包括Q CELLS的首款双面组件）到最新推出的Q.ENERGY 清洁电价，Q CELLS将在Intersolar 欧洲展会上展现其不断发展成为综合能源解决方案供应商的实力



韩华新能源德国公司 ("Q CELLS"或"公司"), 是世界上最大的太阳能电池和组件制造商之一韩华新能源的德国子公司, 将在慕尼黑举办的Intersolar 欧洲展会上为观众再一次带来惊喜。今年Q CELLS将提供综合成套能源解决方案, 从太阳能组件、储能系统方案到直接性供给100%可靠的可再生能源。

去年Q CELLS在展台和大屏幕上为观众呈现了一系列精彩纷呈的演讲, 今年在展位 (A1.180和A1.270) 上将瞄准高端细分市场, 公司目前专注于为住宅和工商业 (C&I) 领域提供新能源解决方案, 这与我们的目标完全匹配。

Q.ENERGY概述

作为2018年德国市场领先的太阳能组件供应商, 在迈入2019年之际, Q CELLS不仅将继续巩固在该地区的领先地位, 同时将发展成为一家综合能源解决方案供应商。随着Q.ENERGY的推出, Q CELLS成为世界上首家直接向消费者提供电力的太阳能组件制造商。

Q.ENERGY的概念简洁易懂: 无论客户是否安装了太阳能系统, 都可以购买和消费采用100%可再生能源生产的电力。Q CELLS的Q.ENERGY服务致力于为客户提供环保电力, 相应电力来源于德国和奥地利的100%的可再生能源, 以便他们能够以绿色环保的方式为家庭供电。

Q.ENERGY为客户提供两种电费: 基本电费和智能电费。Q.ENERGY基本电费以月度固定电价向客户提供整年的收费方案, 客户还可以参与到Q CELLS的绿色电力社区当中来。每月基本电费和每度电的价格都通过消费

者的住址进行结算。Q.ENERGY 智能电费是以绿色能源电力的单位小时价格计算得出。客户可以在前一天预测第二天各时间段的电费, 以此来管理下一个24小时期间的用电情况。这样能够确保顾客在更加适宜的时间段内使用环保电力, 以此来降低电费支出, 例如以最具成本效益的方式操作洗碗机或为电动车充电。

Q.ENERGY的更全方位优势和功能将于5月16日星期四下午02:00在A1大厅 Q CELLS A1.180展台举办的新品发布会上向观众展示和详解。

智能家居环境

除Q.ENERGY外, Q CELLS还将在Intersolar欧洲展会上展示Q.HOME Cloud 平台, 平台为业主提供了全方位管控太阳能的电力产出, 消耗, 储存和共享的机会。Q.HOME Cloud在德国推出, 为安装了Q CELLS太阳能+储能系统的业主提供分布式能源解决方案。业主可以智能地消耗储存起来的太阳能, 即使用能源管理软件, 通过云平台系统达到智能、可持续且高效的目标。业主收到完整的FIT补贴, 而且只需每月支付固定的费用。

可靠的太阳能和储能解决方案带动欧洲太阳能市场增长

彭博新能源财经 (BNEF) 最新的市场预测报告显示, 2019年欧洲新增光伏装机量将有望达到18GW。这一数字接近于2011年黄金时代的新增光伏装机量纪录21.2GW, 并将延续自2016年开始的安装趋势回暖。面对如此乐观的预测, 行业竞争日益激烈, 虽然Q CELLS仍然是欧洲地区最大和最重要市场的领导者, 但公司将在太阳能组件的可靠性和性能方面继续加大创

新投入,不断提升产品标准。

为了履行承诺,Q CELLS将在Intersolar 欧洲 2019年展会上展示其最全面的太阳能解决方案,也是Q CELLS的旗舰组件系列 - 半片单晶电池组件Q.PEAK DUO(去年荣获光伏产品类Intersolar大奖) - 最近推出的Q.PEAK DUO-G6更是推陈出新。该组件系列采用M4大硅片制造,尺寸为161.70 mm(与G5系列中的156.75 mm硅片尺寸不同)。更大的硅片使得每块组件功率提升约6%,这意味着120片半电池组件Q.PEAK DUO-G6的功率可以高达355 Wp,144片半片电池组件Q.PEAK DUO L-G6的功率可以高达420 Wp。

除新款Q.PEAK DUO-G6外,同时展出的有上一代产品Q.PEAK DUO-G5组件,美观的黑框组件Q.PEAK DUO BLK-G5,以及新一代产品Q.PEAK DUO-G7,预计该款产品将于今年下半年上市。

展台上还将展出Q CELLS首款双面组件Q.PEAK DUO-L-G5.3 / BF。Q.PEAK DUO L-G5.3 / BF是一款单晶半片电池双面双玻组件,背板玻璃镀白色陶瓷网格,正面功率高达400 W,可以实现最佳发电量。凭借正面的高功率,70%的双面系数意味着背面功率高达280 W, Q.PEAK DUO L-G5.3 / BF对于追求高发电收益的开发商来说是极具吸引力的产品,这款产品预计将在今年第三季度正式推出。

Intersolar 欧洲展上展出的所有Q CELLS太阳能组件均采用了公司专有的背钝化技术制造,这是我们Q.ANTUM技术的核心。具备Q.ANTUM技术的尖端科技和安全特性,包括出色的抗PID(电势诱导衰减),抗LID(光诱导衰减)和抗LeTID(光照和高温诱导衰减)性能,热斑保护和质量追踪Tra.QTM激光识别码,以防止伪造。

在Q CELLS展台与太阳能组件一起展出的还有Q.FLAT-G5安装系统,这套安装系统针对平屋顶设计,可便捷快速地完成安装; Q.HOME + ESS HYB-G2模块化和可升级的储能解决方案,以及新型Q.HOME + ESS AC-G2电池,这是一款交流耦合储能系统,是自发自用项目的理想选择。

Q CELLS欧洲销售负责人Maeng Yoon Kim先生表示:"Q CELLS的核心竞争力是源自欧洲卓越的研发能力,我们致力于不断提供最优质的可再生能源产品和服务。我们非常荣幸能够作为欧洲领先的太阳能组件制造商参加Intersolar 欧洲展会,我们期待通过提供新的产品和服务(如Q.ENERGY和Q.HOME),进一步为整个欧洲的多元化市场带来机遇。"

"与此同时,Q CELLS将继续加大在太阳能组件创新方面的投入,以取得更高的成就,我们将继续打破电池和组件的技术壁垒,这得益于我们在研发和创新的双重支持和保护。我们坚信,这是助推欧洲太阳能可持续发展的完美方案。" ■

韩华生命保险公司举行进入越南市场十周年庆典暨年度颁奖典礼

- 韩华生命保险公司在韩国寿险公司中首次于2009年4月步入越南，今年喜迎十周年
- 进军越南市场未满十年的寿险公司中发展最快
- 4月11日在越南岘港举行进入越南市场十周年庆典暨年度颁奖典礼



韩华生命保险公司举行进入越南市场十周年庆典暨年度颁奖典礼，韩华生命保险公司副会长车南圭（左二）、韩华生命保险越南公司总经理白种国（左一）、年度女王获奖者Dang Van Anh（中）、营销部长Luu Thai Thuan（右二）、北部地区本部长Vu Ba Tuyen（右一）颁奖后合影留念

4月11日，韩华生命保险越南公司为了庆祝进入越南10周年，在越南岘港举行庆典活动暨2018年度颁奖典礼。在越南岘港豪华珍珠芽庄酒店（Vinpearl Luxury Nha Trang）大宴会厅举行的庆典活动上，包括韩华生命保险越南公司总经理白种国在内，员工和营销员等300多人出席共庆盛事。

韩国总部的韩华生命保险公司副会长车南圭等主要高管出席活动以表庆祝。越南财政部保险监管局局长冯玉庆（Phung Ngoc Khanh）、副局长Ngo Viet Trung等越南政府官员也前来庆祝韩华生命保险进入越南市场十周年庆典暨2018年度颁奖典礼。韩华资产运用公司于去年8月决定投资4亿美元的越南最大私营企业集团Vingroup首席执行官Linh Thai也应邀出席活动。

Dang Van Anh（39岁）为公司做出的突出贡献获得认可，被授予韩华生命保险越南公司“年度女王”荣誉称号。

Dang Van Anhs表示：“在韩华生命保险进入越南市场十周年之际获得‘年度女王’殊荣，对此感到无比荣幸。直到韩华生命保险越南公司发展成为越南寿险巨头为止，我想继续工作，帮助越南民众谱写自己的梦想和未来。”

除了年度女王之外，越南公司当地员工22名和营销员11名获得“十年工龄奖”，另有营销员32名以最高销售业绩获得功劳奖。

韩华生命保险公司副会长车南圭表示：“韩华生命保险越南公司之所以在过去10年能够在越南展业的公司中发展最快，得益于越南公司员工和营销员的辛勤汗水和劳动。希望韩华生命保险越南公司秉承韩华集团“结伴远行”



4月11日在越南岘港豪华珍珠芽庄酒店大宴会厅举行韩华生命保险进入越南市场十周年庆典暨年度颁奖典礼

精神,在未来10年内发展成为东南亚保险行业的领头羊。

韩华生命保险公司开拓越南保险新兴市场

韩华生命保险公司在韩国寿险公司中首次于2009年4月步入越南保险市场。为了促进国外保险业务的发展而100%出资在海外成立当地法人,也属首次。日前庆祝进入越南市场十周年和发展成就的韩华生命保险越南公司,已成为在越南金融市场成功站稳脚跟的金融公司。

如今,韩华生命保险越南公司在进军越南市场未满十年的企业当中,发展速度最快。韩华生命保险越南公司自从成立以来,实现约15倍的增长。新单保费从2009年的410亿越南盾剧增至2018年底的8715亿越南盾,总体保费收入也从322亿越南盾增至2.13万亿越南盾。支公司主要遍布于胡志明市、河内、岘港、芹苴等主要城市,数量多达106家。营销员人数也从2009年开业初期的450人增至14319人。



位于越南胡志明的韩华生命保险越南公司全景

为越南客户提供量身定制的产品及服务

韩华生命保险越南公司一开始就采取了本土化战略。包括总经理在内,只有三人是从总部派来的韩国人,其他分管营销和财务等的305名员工都是在当地招聘的人员。他们熟悉越南保险市场和金融环境,了解客户需求,在建立广泛而行之有效的推销网络,从而提高企业营业竞争力方面发挥举足轻重的作用。

越南保险市场发展潜力巨大,因为只有5%的人口拥有保险。但随着收入水平提升,中产阶级增多,年轻人保险观念的改变,保险需求正呈现急剧增长态势。

韩华生命保险越南公司为了满足越南民众的需求,大力推出以养老为目的的到期后返还的储蓄型养老保险,以及采取浮动利息的储蓄型保险。近年来,随着收入水平的提高,人们对健康越来越重视,因此保障型保险的销售量也逐渐增加。

充分利用在韩国寿险行业所积累的丰富经验和技巧,因地制宜采用先进的培训系统和活动管理系统,在带动越南保险业发展的同时,为提高营销员收入水平也起到了积极的作用。

韩华生命保险越南公司在越南保险市场上客户保持率最高,而且不断更新产品布局,以满足瞬息万变的当地客户需求。2010年至2016年,连续七年荣获《越南经济时报》(Vietnam Economic Times)、越南工商会(VCCI)和越南计划与投资部向“最佳产品和服务”授予的金龙奖(Golden Dragon Awards)。

韩华生命保险越南公司开展社会公益活动, 助推社会发展



韩华生命保险越南公司本着集团“结伴远行”的精神,积极开展企业社会贡献活动。这也为企业赢得社区的良好信誉起到了一定的作用。作为一家寿险公司,为改善人们的生活而积极展开公益活动是理所当然的。

2018年9月,韩华生命保险越南公司的这一功劳获得认可,荣获由胡志明市贫穷病患扶助会(Ho Chi Minh City Sponsoring Association for Poor Patients,简称SAPP)颁发的社会贡献优秀企业感谢奖。

越南民众每年要购买健保卡。弱势群体能获得政府补贴,但仍有很多老年人和儿童没有能力每年购买新的健保卡。自2014年开始,韩华生命保险越南公司每年购买健保卡,捐赠给26个地区的4.5万多人。

韩华生命保险越南公司在位于郊区的北风(Bac Phong)、和平(Hoa Binh)、Kim Truy和北件(Bac Kan)地区兴建卫生站等,为了改善落后地区和弱势群体的生活水平,不断谋求各种办法。不仅如此,公司在越南茶荣省(Tra Vinh)成立具备9家综合医疗保健设施的第四座卫生站,能够让当地居民在安全、卫生的环境下享受良好的医疗服务。这会将在降低当地婴幼儿、妇女死亡率方面起到很大的作用。

韩华生命保险越南公司计划协助不发达地区居民改善生活环境。如在位于郊区的北风(Bac Phong)、和平(Hoa Binh)、Kim Truy和北件(Bac Kan)地区兴建卫生站,为学生们捐赠自行车便于通勤。公司曾在越南政府捐赠的土地上修建160栋新屋供贫困户免费居住,帮助他们自力更生。

韩华生命保险越南公司总经理白种国承诺今后将继续善尽企业的社会责任,并表示,通过社会贡献活动,力争成为与社区共同发展的国际寿险公司。

韩华生命保险越南公司总经理白种国专访

韩华生命保险公司是在什么时候进军越南市场的?直到今日,都取得了哪些成果?

韩华生命保险越南公司成立于2008年9月,是韩华生命保险公司的全资子公司。2009年4月,在河内和胡志明市分别成立1家和2家支公司后,正式在越南市场展业。韩华生命保险越南公司是在韩国寿险公司中首次在越南成立的100%外国法人独资企业。

截至2018年底,韩华生命保险越南公司在越南全境共设106个支公司。目前,韩华生命保险越南公司拥有保险营销员1.4万人,当地员工310多人。

客户超过10万,在进军越南市场不到10年的寿险公司中,发展速度最快。

越南金融消费者的特点是什么，他们对保险的关注度如何？

越南以近7%的经济增长率飞速发展，但是大多数人没有银行账户，金融市场不够发达。

越南民众非常渴望改善生活质量，因此都非常勤奋努力。他们很重视家庭，尤其是孩子的教育，因此都很积极储蓄和投资。

正如韩国寿险产业初期一样，越南民众对保险的关注也起源于此。他们为了家庭的美好未来，关注到期可返还的储蓄型保险和传统养老保险。

目前，越南消费者一般不考虑投保，但是我们估计对寿险行业固有的保障型保险或投资型保险的需求增速会高于预期。我们公司也大力销售养老保险和储蓄型保险，但针对年轻人和中产阶级，正逐渐扩大保障型保险市场。

约70%的越南人口居住在农村地区，在制定当地营业和营销战略时面临过哪些挑战？是如何解决的？

越南于1986年实行革新开放政策以来，经济取得了快速发展，但仍有很多农民、渔民和城市贫困户占越南人口的绝大多数。不过近年来，中产阶级快速增加，城市和农村的面貌也不断改变。我们发现中小城市和农渔村地区的寿险营销业绩比大城市增速更快。

韩华生命保险公司在韩国通过营销员和客户的一对一、面对面推销方式，取得了发展。在这里，我们充分利用在韩国积累的经验，同时采取让熟悉越南市场和文化的当地人负责现场管理工作的本土化战略开展了业务。

与此同时，为了提高韩华生命保险越南公司的品牌知名度，持续展开多种企业贡献活动，比如：住宅建设捐赠、卫生站兴建支持项目、幼儿园及学校兴建支持项目、健保卡免费赠送等。在通过当地媒体推广公益活动的同时，致力于提升公司品牌形象，扩大寿险行业涉及范围。

韩华生命保险越南公司还聘用公务员、教师、金融界人士等专业人才，努力提高寿险产业的形象和客服水平。

目前，越南保险市场的现状如何？请介绍越南保险市场和韩国保险市场的差异。

越南寿险产业的历史可追溯于国有保险公司成立的1996年。越南寿险产业是在1999年外国寿险公司进军该市场以后才开始活跃，因此历史还不到20年。

虽然其历史比较短，但是目前越南保险市场已有18家国际寿险公司落户，展开竞争。上世纪90年代末和2000年代初早期进军越南市场的前5家企业占有越南保险市场80%的份额，围绕剩下的20%份额，13家后起之秀寿险公司展开竞争。

截至去年年底，越南保险市场的寿险总资产规模为15万亿韩元，这相当于韩国“管理资产（assets under management，简称AUM）”的1.8%，年均保费收入4.4万亿韩元，比起韩国保费收入114万亿韩元，仅为4.0%，还处于起步阶段。但越南保险市场每年平均以30%的速

度发展，是全球增长最快的保险市场之一。

您认为越南金融市场的发展潜力有多大？其理由是什么？

如前所述，越南寿险市场的总资产、保费收入等仅有韩国市场的1-2%水平，仍是起步阶段。但是，世界顶级的寿险公司为了进军越南市场而下很大的功夫。

事实上，在越南保险业每年新增1家以上的企业。首先，因为人口增长快，接近一亿大关，并且保持6%的年均经济增长率。第二，30岁以下的主要保险需求阶层占总人口的一半，市场潜力十分巨大。

第三，由于当地对教育的热情很高，确保优秀人才比较容易，加上，越南在将业务范围拓展到周边国家和地区方面能够发挥桥头堡的作用。这也是越南保险市场的一大魅力。

韩华生命保险越南公司的未来目标是什么？

第一，尽快达成旨在扩大业务的中长期目标，从而成为越南寿险业的领头羊。作为韩华生命保险越南公司的总经理，我正鼓励公司全员争取到2020年实现该目标。

第二，我们凭借在韩国寿险业积累的丰富经验，着力提高韩华生命保险越南公司的产品和客服水平。与此同时，还将营造良好的当地工作文化，制定培训项目和活动管理系统，以帮助营销员提高业绩。

最后，由于寿险公司具有直接接触消费者的特点，因此我们将做好推广韩国和韩华的角色。

最后，作为后起之秀，请您对将来进军越南市场的金融公司提个建议。

越南在金融相关的制度和规定方面尚未完善，因此市场限制相关的很多部分都由越南当地机构的任意解释来做出决定。所以，如果在当地进行投资或成立法人，必须详细、彻底地审阅该行业相关地法律法规。

此外，需要充分了解当地市场的地理和文化特点，乃至越南当地文化和生活习惯。最为重要的是，分析自己拥有哪些优势，判断越南市场是否能利用自己的优势来取得成功。 ■

让我们看看来自世界各地的韩华集团及旗下子公司的消息。



中国



韩华化学(宁波)有限公司

韩华化学(宁波)有限公司首次交通安全宣传教育活动圆满结束

为深入企业文化及精神文明建设,在韩华集团的号召和统筹下,韩华化学(宁波)有限公司联合大榭开发区交警大队于4月26日下午在大榭第二小学举办了以“红灯停绿灯行,交通安全我能行”为主题的交通安全宣传教育活动。本次活动由金东锡董事长总策划,高东秀部长总指挥,各部门员工共同协力参与,旨在进一步增强小学生的交通安全意识、法律意识和文明意识,进一步提高小学生的自我防护能力,防止和减少学生交通事故的发生,为学生的健康成长创造一个良好的道路安全环境。今后,韩华化学



(宁波)有限公司继续“多角度、多形式”地开展此类公益活动,营造全公司人人参与的浓厚氛围,进一步弘扬志愿服务精神和彰显企业社会责任,增强企业和社会的良好关系。



韩华化学(宁波)有限公司

韩华化学(宁波)有限公司举行十倍无灾害达成纪念仪式

4月22日上午,韩华化学(宁波)有限公司十倍无灾害达成(2012年9月13日0时-2019年4月9日24点,共2400天)纪念仪式在大礼堂隆重举行。金东锡董事长上台致辞并向员工代表颁发了奖金和纪念品,随后与全体员工合影留念。



韩华高新材料(北京)有限公司

韩华高新材料北京法人-充实的4月

韩华高新材料北京法人响应本社的号召,为提高员工安全意识,增强员工手部保护能力,实现事故零发生,在4月2日举行了“手部安全活动”。员工们和北京法人的领导层一起对车间进行风险点识别,现场讨论改进措施,进一步增加员工安全保障。最后活动总结一句话:“安全为了生产,生产必须安全。”

4月底,法人为增进员工之间的感情,调动工作的积极性,又举行了一个“烤肉聚会”,把坐在办公室的员工和在生产一线的员工们都聚在一起,大家一边烤肉,一边聊天,欢声笑语不断,气氛特别好。另外,针对可能引发的安



全隐患,法人内部又在烤肉的同时进行了一次全员的消防演练活动。让员工们在享受美食的同时,又进一步的了解加强了消防安全意识。

韩华Techwin美国公司

韩华Techwin美国公司亮相ISC West 2019 推动销售增长和技术创新

韩华Techwin美国公司参加从4月10日到12日在美国拉斯维加斯举行的美国最大安防展览会“ISC West 2019”，推出公司最新视频安防产品、解决方案和技术。尤其是，Wisenet X Plus和多方位摄像头赢得了参观者的高度关注。

在韩华Techwin销售额中，美国市场占比大，因此“ISC West”等在美国举行的展会对韩华Techwin美国而言至关重要。2018年，韩华Techwin美国公司销售额的40%来源于北美市场，公司将在现有营销战略的基础上，争取在北美市场取得进一步发展。

韩华Techwin美国公司在本次展会上不仅介绍了安防产品和解决方案，还作为国际开放安防联盟（Open Security & Safety Alliance，简称OSSA）创始成员，邀请韩国知名通信及安防公司20余人，介绍了融合安防解决方案的发展前景。



韩华Techwin美国公司有关人士表示，随着人工智能、物联网等信息通信技术发展日新月异，安防行业越来越受重视，融合技术和产品的重要性也日益突显。韩华Techwin美国公司将继续努力为客户提供新服务和新产品，创造新价值。■