化“危”为“机”且看多乐如何引爆清洁取暖大市场

整个2017年，“清洁采暖”势不可挡，从国家到地方出台了一系列政策措施。在强势政策和强压措施之下，炉具行业面临新的机遇与挑战。山东多乐作为成立于1970年的“老企业”，顺应环保新形势，借势借力谋发展，在坚守传统燃煤炉具研发的同时，研发生产空气能热泵、燃气壁挂炉、燃气模块锅炉、生物质锅炉、蓄热式电采暖器等系列新能源产品，化“危”为“机”，引爆清洁取暖大市场。

创新提升 老本行不放松

在散煤污染治理和清洁取暖大形势下，多乐秉着煤炭清洁利用与清洁能源产品并进的发展思路。在禁煤政策下，燃煤炉具市场不景气是事实，但对于煤改电和煤改气暂时无法覆盖的农村地区，燃煤炉具仍是主要采暖方式。炉具产品作为多乐的根基和优势，紧紧抓住不放松，围绕“煤炭清洁高效利用”，顺应“清洁采暖、智能采暖、品质采暖”趋势，研制、开发节能环保炉具，相继完善、开发的自控锅炉、清洁型煤炉具、兰炭炉具适应政府及广大用户不断提高的采暖需求。

在采暖季到来之际，多乐积极响应洁净煤配套节能环保炉具的政策号召，在山东多地开展节能环保炉具推广试烧活动，其产品凭借热效率高、节能环保、使用方便等特点，得到了当地用户和政府部门的的认可。

持续转型 走上“康庄大道”

当下，北方地区冬季清洁取暖已成为倒逼传统炉具企业转型升级的首要问题，多乐的每次“华丽转身”，实际上都是“刀尖上的舞蹈”式的痛苦嬗变。转型升级必须是科技创新与生产经营的深度融合，在这个过程中，资金支持、技术支撑、企业文化建设、人才累积以及内外部环境的改善等各个环节，挑战和风险无处不在。

多乐顺势而为，大力实施企业结构改革，全面推进企业现代化转型，积极应对当前政府煤改电、煤改气招标采购项目，大力开发新能源产品，相继研发生产了空气能热泵、燃气壁挂炉、燃气模块锅炉、生物质锅炉、蓄热式电采暖器等系列新能源产品，形成了公司特有的传统燃煤炉具和空气能热泵、燃气锅炉、生物质炉具、电锅炉等新能源产品多元发展模式。

转型是形势所迫，也是生存所迫，如果炉具企业能够以政策为依据、以市场为导向，加上不懈的自主创新、转型升级，定能走出属于自己的“康庄大道”。

双箭齐发 招标与市场两不误

暂不具备煤改电、煤改气的农村地区，洁净煤配套炉具仍是主要解决方案。近期，多乐的洁净燃煤炉具屡屡中标，得到政府部门认可。新能源产品市场推广网点与直销相结合，推广优先选择公司原有的炉具网点，积极开发新网点，在政策上给予大力支持，仅今年已成功召开新产品观摩订货会三批次，取得良好的市场推广效果。

多乐公司部分原有经销商，通过市场销售的空气源热泵等新能源、可再生能能源产品越来越多。目前仅空气源热泵一个单品，多乐公司在枣庄的销售额已达600多万元，在当前禁煤政策的强压下，空气源热泵等新型采暖设备开始被用户接受。

难以复制的多乐模式

不少企业看到多乐的新能源产品取得成功后，想要复制多乐模式，但现在这个时间节点为时已晚。在燃煤炉具市场未受政策影响的前几年，多乐公司积极响应国家电代煤、气代煤的政策号召，本着先入为主的理念，开始研发生产空气能热泵、燃气壁挂炉、燃气模块锅炉等新产品。目前，公司又对现有生产工艺进行改造，引进德国、日本、意大利等国外激光切割机、转塔式旋转冲床、数控折弯机、焊接设备等开展生产工序技术升级，全流程的精益化生产，重新组建扩大了空气能热泵、燃气模块锅炉、燃气壁挂炉生产线，新建的空气能热泵实验室获得国家权威部门认证，产品的开发、生产、销售渐入佳境。

对于炉具企业转型生产问题，行业专家认为空气源热泵等新能源产品不是任何企业都可以上。从技术引进、产品研发、批量生产，最后走向市场，每个环节都需要一定的时间，而且需要雄厚的资金和技术支持。炉具企业应认清自身优势，发挥自身特长，不要盲目跟风投资上项目，可以说多乐公司燃煤炉具、生物质炉具、燃气锅炉、空气源热泵等

多元发展模式难以复制。

技术创新 拒绝拿来主义

多年来，多乐始终坚持“以企业为主体、市场为导向，产学研相结合”的技术创新体系，并与德国WOLF公司、海利贝尔德股份公司合作，聘请德国知名采暖专家斯密茨教授为长期技术顾问，同时也数次组团到欧洲参观学习、考察、合作，借鉴国外的先进理念和先进技术，引进适合中国市场的先进技术，提高企业的创新能力，减少走弯路，最终实现引进、创新和转化的结合，形成自主创新的基本体制架构。

仅仅依靠模仿很难将欧洲的产品和技术应用到国内，创新不是简单的拿来主义，要在调研的基础上根据用户的生活水平、生产习惯、常用燃料、使用要求等研发产销对路的新产品，来满足不同的消费群体，不同地区的需求。只有将借鉴和创新相结合，才能研发出适应国内市场的产品，通过对国内、国际前沿技术的兼收并蓄，对自有核心技术的革新再造，将科技与创新极致呈现，从而在行业节能环保技术的坚守突破中独放异彩。

不忘老客户 携手共发展

在市场竞争日益激烈的今天，“渠道为王，决胜终端”已成为众多企业奉行的理念，渠道已经成为企业市场成功与否的关键要素。多乐公司在坚持产品多元化的同时，对原来的燃煤炉具经销商给予大量优惠政策，带着经销商一起转型发展。作为多乐的共同体，多年以来经销商伙伴一直与多乐共担共赢，公司的战略目标都会经过经销商落地，在与多乐共同成长的过程中，经销商也会从中分得相应的红利。

多乐新能源产品经销渠道大都选择原有的燃煤炉具经销商，是因为这些老客户有众多优势：他们了解当地的市场环境，在暖通行业有自身的资源优势，而且资金实力足、销售网络广、市场服务好，最重要的是这些老客户对多乐品牌的忠诚度高，几十年来来，他们与多乐精诚合作，风雨同舟，同甘共苦，一起成长，在煤改电、煤改气的形势下，虽然燃煤炉具处于市场下行，但是新能源产品市场却相当火热。

服务至上 用户满意

在用户服务方面，多乐本着“品质为本、诚信至上”的原则，时刻以客户为中心，实现定期维护，及时修复的承诺，提高了公司产品在客户心中的信誉度、满意度和忠诚度，得到了用户的认可。

一是服务体系健全：具有健全的产品售前、售中和售后服务体系，公司设有专门的服务中心机构，同时在全国各销售商处建立了售后服务点；二是服务队伍专业：公司拥有经验丰富的专业产品服务和售后服务技术团队，技术团队成员都是由具有多年行业经验的技术人员组成,能够为用户提供更深层次免费增值服务，使得多乐的售后服务受到一致好评；三是服务及时快捷：一旦有服务需求，公司专门的服务中心机构和全国各销售商处的售后服务点实行联动，以最短的时间，最快的速度解决问题，并定期联系、跟踪产品的使用情况。

情系农村取暖 相约暖博会

当前清洁取暖政策规划更多的是解决城镇地区清洁取暖问题，农村地区实现清洁取暖难度更大、问题更复杂。采暖季到来之际，寻求农村地区适宜的清洁取暖解决方案是当务之急，2018清洁采暖博览会明确定位“农村清洁采暖解决方案”，展览展示煤炭清洁高效利用、煤改气、煤改电、生物质能等可再生能源清洁采暖全产业链产品及技术成果。

多乐立足传统，勇于革新，走出了一条特有的传统燃煤炉具和新能源产品双轨道发展道路，旨在为广大农村地区提供适合当地的采暖产品和技术，实现农村地区“因地制宜、多能互补”的采暖格局，让农民实现清洁取暖、智慧取暖、高品质取暖。届时将携带新近研发的空气能热泵、燃气锅炉、生物质炉具、燃煤炉具、电锅炉等多款明星产品亮相2018清洁采暖博览会。

多乐公司作为2018清洁采暖博览会金牌赞助单位，对本届博览会给予了大量支持。期待多乐在暖博会上的闪耀登场，也欢迎各位莅临多乐展位A13B参观。

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/exhibition/exhibition_news_116236.html