

立邦中国出席2025中外涂料企业经销商峰会

上海 2025年5月27日 /美通社/ -- 2025年5月27日，第十六届金漆奖暨2025中外涂料企业经销商峰会（简称“峰会”）于重庆召开。峰会以“破卷立新，涂绘新局”为主题，汇聚头部尖涂料企业、经销商，共绘涂料产业高质量发展新蓝图。立邦中国首席运营官孙荣隆先生受邀出席，以《文化引领 穿越周期》为题发表演讲，为行业呈上一场关于企业长期主义与经营智慧的深度思考盛宴。



中国涂料工业协会秘书长刘杰先生在开场致辞中提到，涂料企业不仅要做好专精特新产品，还要打造专业涂装队伍、做好专精特新服务。涂料企业应从下游市场需求出发，聚焦细分赛道，以专精特新的产品+服务的模式，培育核心竞争力。“专精特新”的战略路径既对涂料企业的产品实力、服务能力提出了更高要求，也将助力重塑行业竞争格局。作为涂料产业链的深度参与者，立邦亦深以为然。在推动产品迭代、服务的同时，企业还需将文化基因融入战略框架，方能为高质量发展提供动能。孙荣隆先生在演讲中指出，文化软实力是企业穿越周期的硬支撑，这也是立邦在中国市场深耕三十余年的真实写照。从“在中国，为中国”的本土化承诺，到持续加码投资、不断创新产品与服务，皆渗透着立邦对这份长期主义的坚守。



立邦中国首席运营官孙荣隆先生出席2025中外涂料企业经销商峰会

对于当下充满不确定的经济周期，孙荣隆先生分享道："当前经济环境下最显著的特征便是中下游产能过剩导致的行业集中度降低。这一结构性变化带来的直接影响，便是行业内卷加剧。但从长远来看，新质生产力的发展正在重塑行业格局，以高附加值生产性服务业为代表的新服务，正逐渐成为行业新的增长点；以战略性新兴产业为代表的新制造，以全球化和数字化为代表的新业态，为企业拓展市场提供了新的途径。这些新质生产力的发展，都将为涂料行业开辟新的发展空间。"

面对充满机遇和挑战的市场环境，立邦以文化作为破局之道。自1992年进入中国市场以来，立邦逐步构建起独特的"战与讚"文化体系，通过具体的行为准则落地实施，深入到企业的每一个角落。"战"文化强调战略聚焦，将有限资源集中在关键战场；"讚"文化则注重价值认同，通过建立共同价值观来凝聚团队力量。在2023年-2024年的组织变革中，立邦建立了前中后台的组织架构，并通过制定干部职责与使命、关键行为准则等具体规范，确保企业文化能够真正落地生根。在战略执行层面，立邦创新性地提出了"创新+服务"的双轮驱动模式。这一战略包含三个关键环节：通过品牌、制造、渠道的创新升级，提供场景化的整体解决方案，重点做好设计、产品、施工三大交付，最大程度成就客户，最高速实现企业文化的落地。以"战与讚"文化体系为支点，立邦得以将文化势能转化为高效、敏捷的市场响应力，由此加固穿越周期的发展韧性。



以文化为基石，立邦秉持“用科技构建最赋价值的生态平台，成为涂装整体解决方案的引领者”的企业愿景，在周期中持续夯实生态平台厚度。立邦坚信，完善的涂装体系涵盖从上游到客户端的各大环节，生态平台的构建需要全产业链和伙伴的共同参与，方能合力聚势，共生共赢。最后，孙荣隆先生总结道，旧地图里找不到新大陆，唯有文化才能引领企业穿越周期。立邦以文化体系建设为锚，从而在不确定性中保持战略定力。面向未来，立邦将继续以文化为舵、创新为帆，与产业链伙伴同舟共济，开拓高质量发展航道。

峰会期间，第十六届金漆奖亦同步揭晓，立邦斩获多项荣誉。其中，立邦中国首席执行官钟中林先生荣膺第十六届金漆奖杰出风云人物，立邦中国在内墙涂料、工程涂料、工业涂料、水性涂料、艺术涂料、防水涂料六大品类中均获评“杰出品牌”，彰显在产品研发创新、服务生态构建等多维度的领先实力。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/226975.html>