



耐克森集团介绍

2020年度

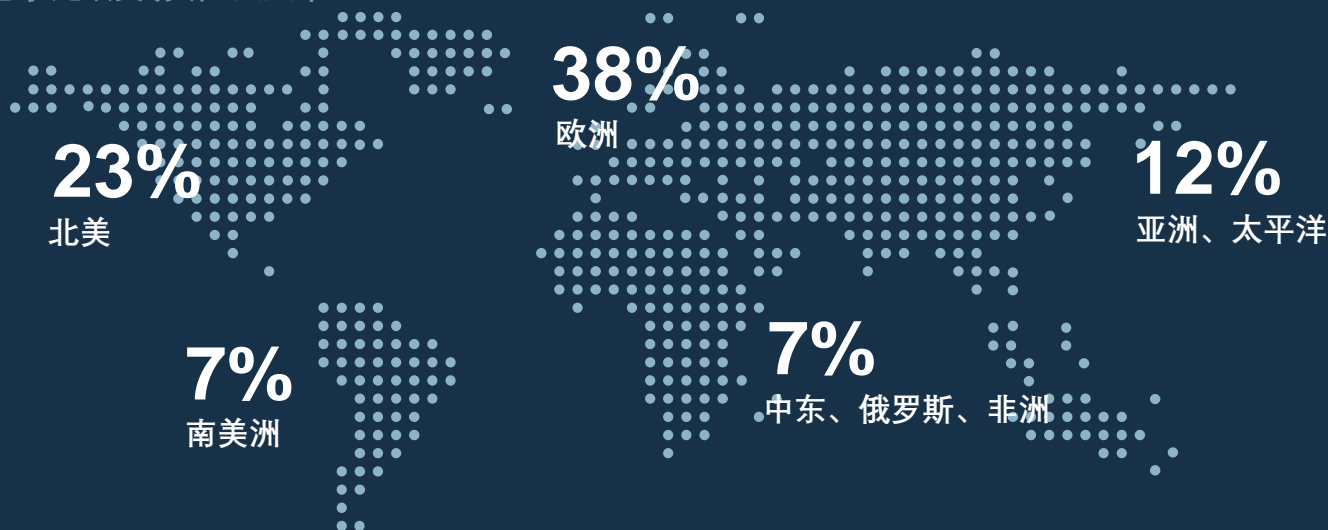


全球领先的高级布线和连接解决方案专家

2019年销售额为65亿欧元⁽¹⁾
在巴黎泛欧交易所A区上市

13%⁽²⁾

高压



- 服务的客户遍及各大洲
- 行业足迹和商业活动遍及全球34个国家
- 26,000名当地专家

1. 固定金属价格下的销售额，2019年的销售数据重申了自2020年1月起生效的铜标准价格的变化

2. 全球业务集团

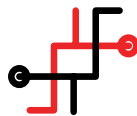
3. 按地区划分的销售额% (基于固定金属价格的新标准计算销售额，不包括线束)

服务的主要市场



从最初（设计、工程、资金、资产管理）到最后（系统管理）帮助客户找到正确的电缆系统解决方案，以解决效率和可靠性难题。

运用铜制和光纤电缆的路基和
水下通信网络。



支持原始设备制造商(OEM)和工业基础设施项目定制其电缆和连接解决方案，以应对其电气化、数字化和自动化的挑战。



通过“即插即用”电缆、连接和解决方案，帮助客户轻松部署光纤基础设施。



提供可靠的线缆和智能能源解决方案，以支持建筑物和区域变得更高效、更宜居和更环保。

满足客户需求

高压及工程

- 海上风电场
- 互连
- 地面高压
- 石油和天然气智能解决方案
(DEH, 海底加热电缆)



工业及解决方案

- 交通运输
- 自动化
- 可再生能源
- 资源 (油气、采矿)
- 高科技 (核、医疗)



通信及数据

- 数据传输
(海底光纤, 光纤接入 (FTTx) • 电信网络
- 超大规模数据中心
- 局域网布线解决方案



建筑及区域

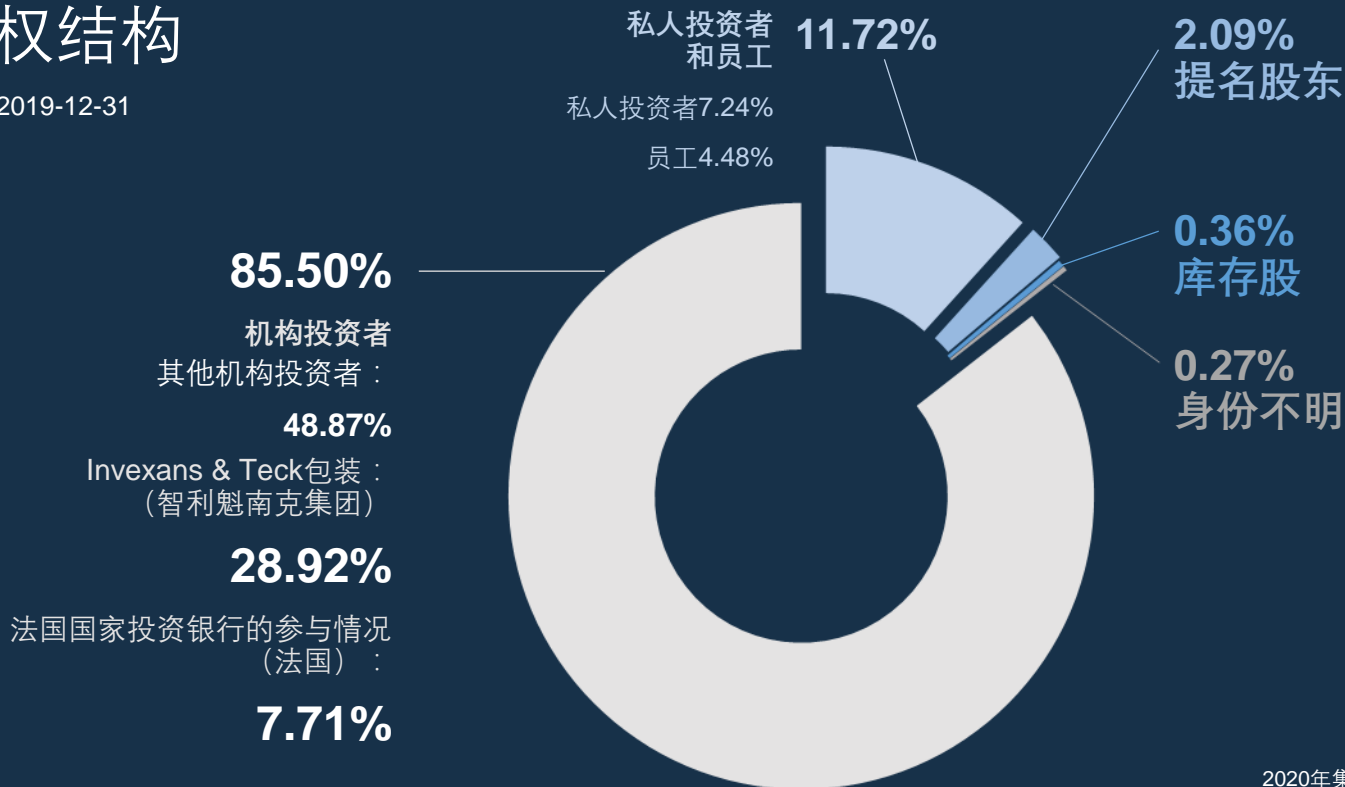
- 建筑
- 智能城市/智能电网
- 电子移动
- 当地基础设施
- 分散能源系统
- 农村电气化



一个拥有国际和均衡股东基础的完全独立的集团

所有权结构

预计时间：2019-12-31



引领价值增长 1/2

长期前景很好，应沿价值链进行业务发展，从而实现价值增长，而不是数量增长。

通过获取新的服务，构建模块和系统，耐克森将做到以下几点：

1. 为客户提供最物超所值的服务
2. 规避商品陷阱和未来中介风险。
3. 通过新产品和战略伙伴关系，提供1200亿欧元的市场服务

2030



世界人口将增长20%，城市化率增长40%

能源消耗将增加40%

可再生能源将翻一番

能源转型将催生基础设施和网络领域的巨大需求

到2030年，电缆及连接产品生产将以每年3.9%的速度增长到2030年，系统管理业务的年增长率将高达9.2%

2018

引领价值增长 2/2

能源和数据管理市场的大局视图
关注传输和分配（范围外的电力和数据）

总计约2.7万亿欧元
初步估计



- 系统管理
- 运营
- 资产管理
- 电缆服务
- 电缆生产

提及的所有第三方商标（包括徽标和图标）仍然是其所有者的财产。除非另有说明，否则耐克森使用第三方商标并不意味着耐克森与此类商标所有人之间存在任何关系，如赞助或“背书”

以客户为导向的研究，注重创新

900 研究人员、工程师和超过全部价值的技术人员
从创新到生产的链条

1,800 组合专利注册

100 百万欧元研发
2019年投资

59 2019年申请的专利

Top 20 参与欧洲电子电气领域研发投资和技术创新的公司



全新管理团队领导建设新耐克森

四大业务集团负责人：



Christopher Guérin

首席执行官



Vincent Dessale

建筑和区域北部业务集团
首席运营官兼高级执行副总裁



Ragnhild Katteland

海底及陆上系统业务集团
执行副总裁



Julien Hueber

工业解决方案和项目业务集团
执行副总裁



Vijay Mahadevan

中东、俄罗斯、非洲和南美地区
执行副总裁

五大职能部门负责人：



Jean-Christophe Juillard

首席财务官和信息系统负责人



Nino Cusimano

总法律顾问兼秘书长



Juan Ignacio Eyzaguirre

战略及并购部的公司副总裁



Jérôme Fournier

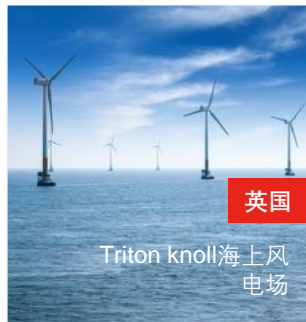
创新、服务和增长部企业副
总裁



David Dragone

公司高级副总裁兼首席人力资源官，
企业社会责任和传播部负责人

世界各地的成功案例



成功案例：

Beatrice 海上风电场

为苏格兰家庭提供更多清洁能源



在苏格兰，耐克森的海底电缆计划从Beatrice海上风电场向大陆电网输送588兆瓦的风能。该风场距凯瑟尼斯郡13公里，自2007年开始运营，是苏格兰首个海上风电场。

如今，耐克森电缆传输的能量足以满足45万苏格兰家庭的需求。

耐克森已累计将超过3500兆瓦来自海上风力发电场的电力并入全球的电网。

450,000户
苏格兰家庭将于2019年获得电力供应

自2016年以来，在最初于2007年安装的两台涡轮机的基础上新增的风力发电机

84 台

由BEATRICE海上风电场产生的电量

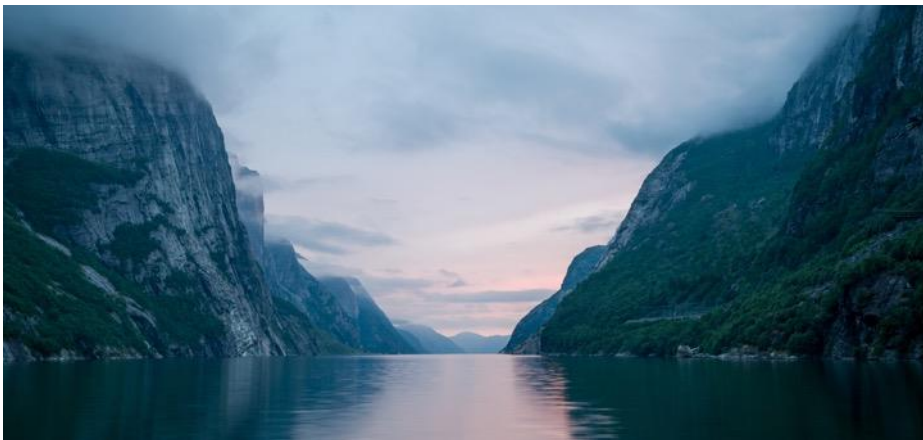
588兆瓦

成功案例：

Nordlink项目

能源转型的重要一步

Nordlink项目为德国和挪威数百万家庭提供绿色能源



- 耐克森已成功制造和安装了德国和挪威之间的互联网络，用于交换绿色能源（太阳能/风能和水力发电）
- 2015年至2019年期间，耐克森设计、制造和安装了六条525千伏质量浸渍（MI）高压直流（HVDC）互连电缆，全长735公里
- 项目按时完成，包括2019年8月提前完成的最终测试
- 耐克森海缆铺设船Skagerrak在海床上铺设了6根电缆和4个直接接头

NordLink项目简介

客户：Statnett、TenneT、德国复兴信贷银行

工厂：哈尔登，挪威

耐克森的合同价值：500ME

成功案例： 北美 海上风电场开发的 关键合作伙伴关系

耐克森、Eversource和Ørsted签署了北美海上风电场开发框架协议，计划在2027年前为美国多个Ørsted项目提供长达1000公里的输出电缆

耐克森与Ørsted和Eversource的合作将加速北美洲的能源转型进度，会将行业领先的耐克森海底电缆技术引入美国。

www.nexans.com

1ST PLANT IN THE US TO MANUFACTURE HV SUBSEA CABLES FOR OFFSHORE WIND FARMS

According to the US Department of Energy, even if only 1% of the technical potential of the offshore wind energy in the US is captured, nearly **6.5 million** homes could be powered.

Nexans' reliable XLPE cables resist extreme temperatures, stress and salty water so that **less power is lost** on the way.

Manufacturing up to **1,000 km** of cable till 2027 will create up to **250 jobs** in the US

Nexans
BRINGS ENERGY TO LIFE

The infographic features a blue background with illustrations of offshore wind turbines, a large blue cable winding through the water, and various marine life including dolphins, a sea turtle, and birds. A circular inset shows a cross-section of the cable's internal structure.

成功案例： 耐克森为配电系统运营商提供资产管理服务



耐克森与Cosmo Tech合作，为配电系统运营商（DSO）推出了一项新的资产管理服务，并且是首家为公用事业公司提出此解决方案的电缆制造商。

该解决方案允许在网络性能、集中和组织数据、创建和测试场景以及提供决策工具之间找到平衡。

总的来说，从长远来看，其可以在中长期战略上节省多达10-15%的总支出（资本支出+运营支出）。

成功案例： 连接苏格兰的Kype Muir风电场

耐克森为KYPE MUIR风电场提供高压电缆
助力风场并入苏格兰电网

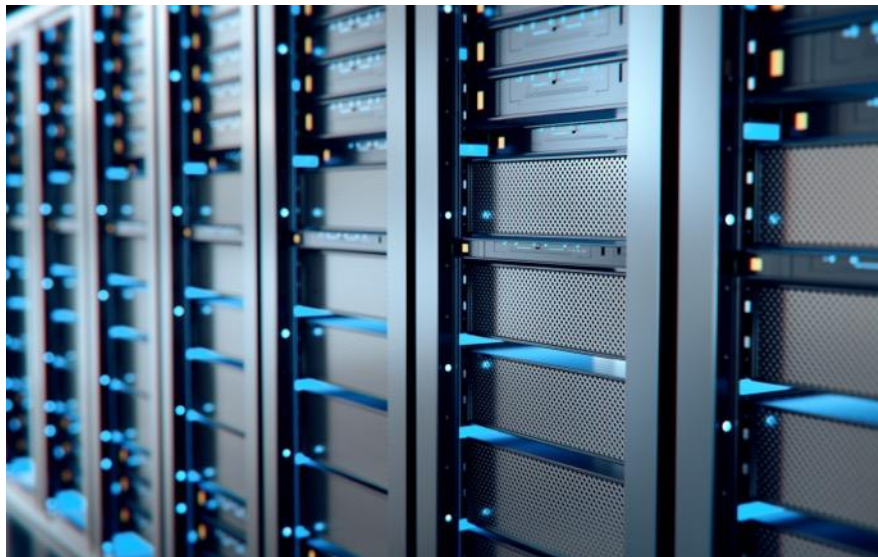
耐克森为88兆瓦 (MW) Kype Muir风电场提供16公里132千伏 (kV) 地下电网连接至SP能源网络的项目。



成功案例:

高级LANsense®AIM和LANmark®ENSPACE解决方案

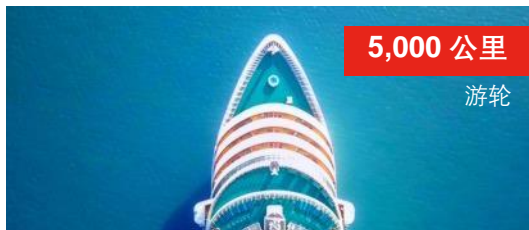
随着LANSENSE AIM（智能布线管理系统）和新的超密度铜缆和光纤解决方案的推出，耐克森简化了数据中心网络监控和扩展



耐克森推出全新LANsense®（高密度铜缆及光缆布线系统），用于端口到出口网络监控和优化的自动化基础设施管理（AIM）解决方案。

集团推出了尖端的LANmark®ENSPACE超高密度纤维解决方案和Slimflex解决方案，旨在最大限度地减少占地面积和可扩展性。

日常生活中的耐克森



破纪录技术

240 公里

最长的单根电缆

135千克/米

最重的缆绳

525,000伏

绝缘电缆的最高电压（直流）

1,000米

最长的超导电缆

-2,400米

最深的海底电缆

<1,100°C

最耐热的电缆

>-65°C

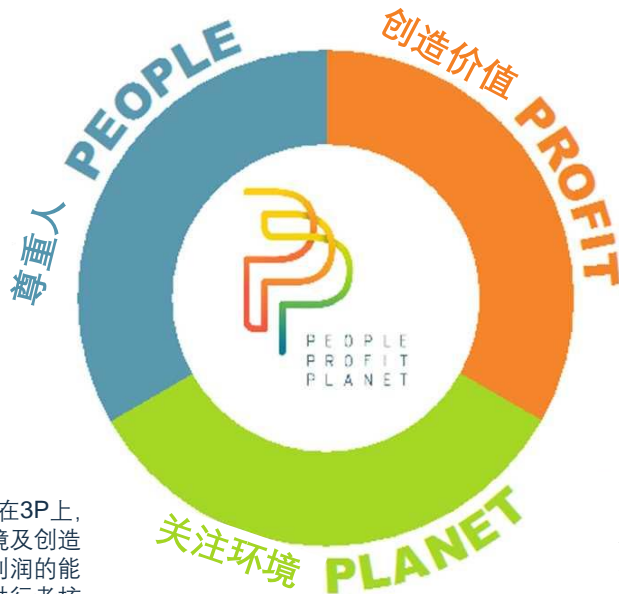
最耐寒电缆

企业社会责任：战略

尊重人 (People)

业绩指标

- 工作场所安全
- 旷工
- 衡量参与度和多样性



创造价值 (Profit)

业绩指标

- 息税折旧及摊销前利润
- 营运资本要求 (WCR)
- 净现金流

关注环境 (Planet)

业绩指标

- 水及能源消耗量
- 二氧化碳排放
- 废物回收和利用

三个指标 相互关联

耐克森于2020年和2021年重新将管理重点放在3P上，从而带来了根本性的变化：尊重人、关注环境及创造价值。颁发奖励不再仅仅参考业务部门创造利润的能力，每个季度都将根据业绩指标对业务部门进行考核。

企业社会责任：业绩

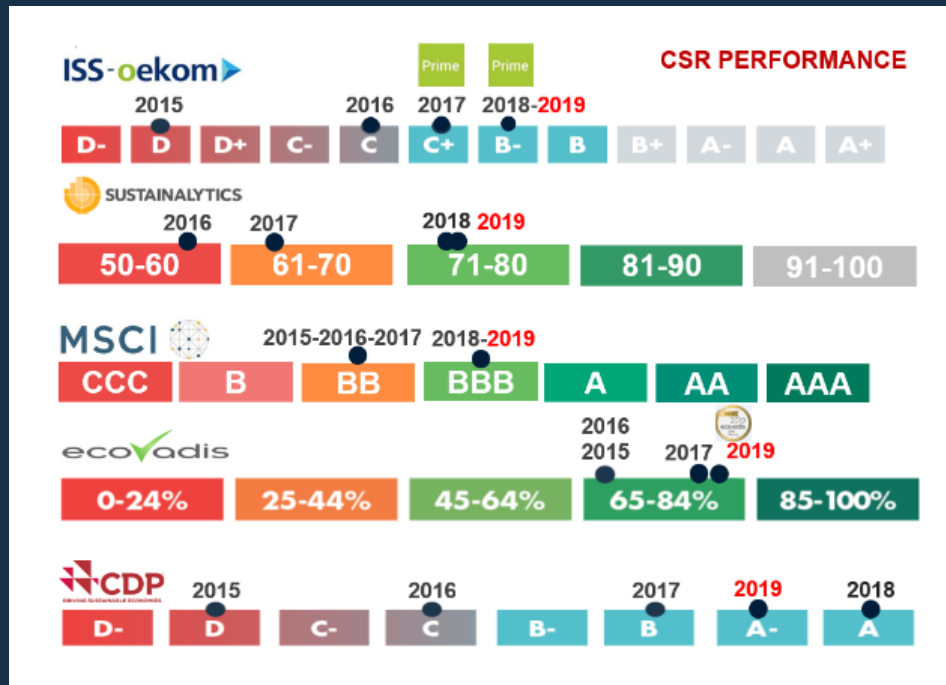
企业社会责任绩效持续提升

集团的企业社会责任举措和
非金融评级机构认可的进展



耐克森是2018年综合思维奖的获得者。

该奖项用于表彰集团在其战略核心生态系统中的雄心壮志和利益相关者的互动。



耐克森基金会于2013年成立

为了大家都能公平地获得电力

自
2013

在
38
国家

与62个非政府组织
签署了122个项目的行动

近
1,800,000
受益群体



Nexans
FOUNDATION
For fair access to electrical power

员工是推动我们实现雄心壮志的动力

我们希望在经营的每个市场吸引和培养最适合当地的人才和团队，我们希望雇佣创新型、市场驱动和以绩效为导向的人才

- 我们是企业的商业伙伴，通过高效的组织帮助企业实现其业务目标，打造全新的耐克森
- 我们大力支持员工 - 我们照顾所有的员工
- 我们是变革的推动者 - 我们通过实施关键的人力资源计划推动创新
- 文化变革，包括员工敬业度
- 多样性和包容性（耐克森女性社区， ...）
- MyLearning学习平台（耐克森商业基础、网上职能学院、数字学习、在线入职培训...）
- 年度表彰计划——耐克森杰出人物
- 绩效过程审核（年度考核）
- 具有竞争力的薪酬和福利政策
- 内部流动性
- 人力资源工具的数字化（MyClick）
- 建设性的社交对话
- 定期举办员工股东活动（比如：“2020年行动”）
- 安全和满意/现代化的工作场所
- 公平和无歧视的雇佣实践



我们是耐克森！

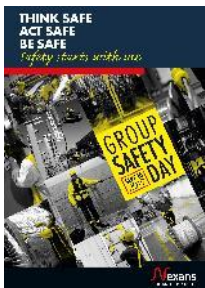
耐克森女性社区

- 全球多样性使命宣言
- 目标：到2022年，管理层中女性占比为25%
- 行动：IWD和粉色十月活动、培训、现场活动、访谈、时事通讯...



NLH（耐克森历史）

- 提升耐克森内部自豪感和归属感的全球项目
- 长短版影片、专用网站、摄影比赛、现场活动.....



安全日

- 所有员工共同参与
- 目标：减少生产事故并改善安全文化
- 2021年版的共同主题：手部安全



NRP（耐克森杰出人物）

- 为管理层提供识别直接下属的工具。
- 发现优点，并加以褒奖。
所有员工，所有国家，所有职位级别.....
- 年度奖励计划已实行五年。



www.nexans.com



2020 集团报告

