

变频器

征服最具竞争力的市场

文 | Stefanie Miche



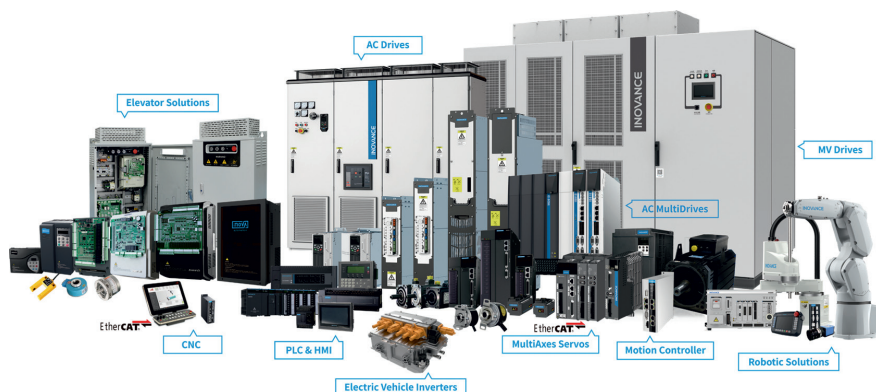
更多精彩内容扫描二维码

任何想要扩大规模的公司，都必须认识到自己在新的目标市场中将鲜为人知。因此，公司必须从战略和产品方面着手准备，以成功进入高度竞争的市场。中国驱动技术和自动化制造商 Inovance（深圳市汇川技术股份有限公司）向我们展示了公司应该如何为此做准备。

Inovance 是谁？出现这样的问题不足为奇，因为到目前为止，中国驱动技术和自动化制造商 Inovance 主要活跃在国内市场上，并且取得了巨大成功。但是，这并不意味着他们的产品尚未销往欧洲，只是大家通常看不到这些产品，例如它们会出现在电梯中。这家中国制造商现在希望在欧洲树立自己的品牌，未来的潜在客户可以考虑将其作为欧洲最大的顶级供应商之外的供应商。该公司于 2003 年成立至 2019 年，在国内市场的销售额增长至超过 10 亿美元。Inovance 在中国的变频器领域排名第三，仅次于 ABB 和西门子，所以他们现在决定专门为欧洲市场开发产品。

进入最具竞争力市场的策略

Inovance 表示从长远的角度来看自己将会成为欧洲自动化市场上的关键角色。Inovance Technology Europe 的销售总监 Daniel Hochrein 承认：“我们意识到德国是全球自动化技术领域最具创新性和竞争力的市场，如何进入该市场是我们现在面临的一大挑战。”我们应该怎么做呢？



Inovance 公司正逐步在欧洲树立自己的品牌

欧洲的机械制造商常常对中国制造商持一定的怀疑态度。Hochrein 从经验中了解到了这一点，表示这是可以预防的。他解释说：“欧洲客户的期望与中国客户的期望在很多方面都大不相同，这常常让人觉得收到了不合适的产品。这不一定与质量有关，而是与每个市场自身的特点有关，我们必须对此加以考虑。这就是为什么我们要在欧洲提供专门针对该市场研发的满足欧洲客户期望的产品。”在将这些产品加入欧洲产品组合前，必须先在德国接受详细的测试。Hochrein 认为，中国制造商的不良声誉往往是因为他们想要把计划在中国市场出售的产品销往欧洲。Inovance 会避免这种情况。

中德之间桥梁的建造者

想要成为业内知名企业，仅提供目录商品是不够的。因此，Inovance 研发专用的驱动器和控制装置就不足为奇了，例如用于起重机的具有集成式负载

摆动阻尼的变频器，电动汽车的驱动器解决方案以及注塑机和伺服泵的整装系统。为此，Inovance 在米兰和普莱德尔斯海姆建立了研发中心，为欧洲市场提供特定的解决方案，并在那里研发了新一代伺服驱动器以及相关的安全技术，后者主要用于审批机构和试点客户。

尤其是传统的德国中型公司可以从为欧洲市场做准备的中国制造商身上获益，这些企业通常只想快速解决自动化任务，以优惠的价格获得高质量的产品，像 Inovance 这样的公司可以满足这样的需求。许多德国机械制造商向中国出口，但是在中国由本地零件组装的机器越来越受欢迎。这给德国更小规模的中型公司带了巨大的挑战。Hochrein 说：“作为扎根中国的中国市场领导者，我们可以成为有趣的桥梁建造者，帮助德国机械制造商从技术、价格和可接受度的角度选择出合适当地市场的产品，这些产品具有德国产品的安全性” **MM**