

# 西门子工业中国授权代理销售授权代理商

产品名称	西门子工业中国授权代理销售授权代理商
公司名称	浔之漫智控技术（上海）有限公司-西门子PLC
价格	.00/件
规格参数	品牌:西门子 西门子:PIC 西门子:中国代理商
公司地址	上海市松江区石湖荡镇塔汇路755弄29号1幢一层A区213室
联系电话	18717946324 18717946324

## 产品详情

### 西门子工业中国授权代理销售授权代理商

我公司致力于专业推广西门子高性能自动化系统和驱动产品，所经营产品范围包括：LOGO!通用模块；SIMATIC S7-200、S7-300、S7-400系列可编程控制器；SIMATIC HMI面板，工控机，编程器；工业PROFIBUS、以太网及无线通讯等相关产品；正版PCS7软件、WINCC组态软件、STEP 7编程软件；SITOP工业开关电源；通用型、工程型变频器，直流调速装置等。随着技术的发展和产品的更替，产品的出现层出不穷，我公司也紧随西门子脚步争取为广大客户提供新的自动化产品：SIMATIC S7-1200系列PLC；SIMATIC BASIC HMI面板；G120、G130、G150、S120等全新SINAMICS家族驱动产品；PCS7 V7.1和新的STEP7 Basic平台软件等。公司各类产品齐全，货量充足，能够满足客户紧急大量现货需求，保证工期进度。

品牌：西门子

目前，西门子工业、能源和医疗三大业务领域中三分之二左右的业务均在各自市场中居于地位。公司计划在2010年进一步缩小与主要竞争对手的利润差距；为实现这一目标，公司已于2008年1月大幅提高了其利润目标。此外，公司也将进一步削减支出。根据最新制订的“销售和管理成本削减”计划，西门子力求在2010年实现长期行政开支和销售成本削减20%，按照2007财年可比数额计算，节约开支总额将达到12亿欧元。

西门子公司已对其所有业务领域所面临的重要挑战和发展趋势做出了判断，并已将其业务组合向最富有吸引力的市场进行了调整。西门子通过“领导力计划”等一系列措施，系统、全面地为youxiu员工的发展提供支持，这些员工对公司业务的成功发展至关重要。对此，罗旭德表示：“富有创造力和具备国际经验的员工，以及一个高效的工作流程将给我们带来超乎寻常的机会，从而通过创新实现可持续发展。”目前，西门子的工程技术人员每天创造38项发明，申请23项应用。

## 持续创新战略确保市场地位

稳固持续的创新战略确保了西门子在研发方面系统性的投入（2007财年，研发投入总额达到34亿欧元）。这种创新战略使西门子得以不断提升实力并实现利润增长。“今天，我们已经将3/4的研发经费投入在效益高于市场平均值的业务中。”西门子技术官荣怀德博士表示，“我们的目标是使西门子的全线业务成为业务潮流，并且通过在以及技术领域的强劲发展，取得行业竞争优势。为了提升研发效率，合理掌控技术的复杂性是至关重要的。”为了实现这一目标，西门子在各个层面都高度重视技术平台的搭建、公司技术的分享和向zuijia实践的学习。在全球化的网络中思考和工作是拓展创造力和新技术的先决条件。西门子创新战略同样面向新兴市场：当工业化国家对产品需求迅猛增加的时候，新兴市场国家的产品开发必须符合所谓的SMART准则（即简单易用、维护方便、价格适当、可靠耐用，及时上市），从而创造更多新的商业机会。

[NextPage]

## 西门子能源：可持续能源蕴藏巨大发展契机

公司综合解决方案的协作优势是西门子能源在可持续增长市场保持的关键因素。举例来说，西门子能源领域的电厂及高压线控制技术结合了西门子工业研发的Simatic流程控制系统。反之，西门子能源业务领域的技术也推进了西门子其他业务领域实现创造价值。比如，西门子能源业务领域研发的变压器以及其他电气设备被应用于大众交通以及地区和干线交通系统。“西门子能源在整个能源产业转换链中有着举足轻重的地位，从石油、天然气的生产到发电、输配电，都在创造着巨大的发展机会。”西门子能源执行官戴恩表示，“在此类可持续发展市场，西门子能源业务领域中几乎所有电业务集团都占据了的位置。”

## 西门子工业：利用协作优势，培养客户竞争力

西门子工业业务领域的已经超过4200亿欧元，到2010年这一数字预计将达到4800亿欧元。在这一业务领域中，三分之二的业务已经占据第一或第二位的市场地位。西门子工业执行官贺思海博士认为，拓展西门子在工业市场中的地位，最重要的举措是采取针对性更强的销售政策以及进一步以客户价值为导向开展创新。“我们的客户所需要的是一体化的技术，从而进一步提升生产率和工作效率，实现更大的灵活性。因此，作为技术，我们将产品更加集中于技术平台之上，借此推进我们在生产、交通、楼宇解决方案上的成功。”标准化核心技术如驱动、控制、交换机系统以及无线射频也应用于能源与医疗领域。在类似班加罗尔机场这样的大型项目中，西门子将横跨公司全线业务的各种技术，如供电系统、IT和通讯系统、旅客和行李的安方案、消防系统、机场照明系统、行李分拣系统和楼宇管理等捆绑在一起，形成一套为客户量身打造的完整的解决方案。通过以信息技术为基础的产品策划及生产整合方案，西门子已成为一家可以帮助生产商在增值链上每一个环节加速生产流程的公司。“我们所提供的措施可以使众多的产品投放市场的时间减少一半，这是市场竞争的一个新的层面。”贺思海博士表示

经过西门子自动化与驱动集团自动化系统部工厂自动化低端组产品经理和来自德国总部AS SM MP MP2的共同努力，新一代S7-200CN产品样本手册已于四月发布。

新一代S7-200CN产品样本大量运用图片及应用方案的方式，形象而生动地向客户介绍S7-200CN的产品特性及技术亮点。与以往的样本相比，此次新样本更加注重以卡通画的方式介绍产品亮点，通俗而形象的方案应用介绍便利了中国客户，尤其新客户对S7-200CN的了解和认识，能够快速而形象地让客户了解S7-200CN的产品主要性能。此次产品样本，更多的考虑到了样本作为售前的一种重要资源的特点，能够让客户在短时间内对S7-200CN有一个深入的认识。

## 西门子工业中国授权代理销售授权代理商