

# 西门子代理上海一级总代理PLC

产品名称	西门子代理上海一级总代理PLC
公司名称	广东湘恒智能科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	西门子变频器:西门子触摸屏 西门子伺服电机:西门子PLC 西门子直流调速器:西门子电缆
公司地址	惠州大亚湾澳头石化大道中480号太东天地花园2栋二单元9层01号房
联系电话	18475208684 18475208684

## 产品详情

汇川能从西门子和三菱等老牌PLC劲旅中杀出一条血路实属不易。那么，是什么造就了汇川在工业自动化的传奇神话？

2022国产PLC龙头汇川技术营收超230亿元，其中PLC伺服电机等通用自动化产品营业额超100亿元，是什么造就了汇川在工业自动化的传奇神话？为什么和利时、中控、英威腾等老牌自动化企业在通用自动化领域后继乏力？西门子三菱等外资自动化品牌有没有针对国产PLC品牌的崛起的杀招？中低端自动化产业链面临着一统江湖的局面，小型IO厂、伺服厂何去何从？国产工控纪元是否会从春秋走向战国？汇川正如其名，汇聚天下，海纳百川。汇川创始团队来自华为，2000年左右，因为经济危机，老任把电气事业部卖给了艾默生，安圣电气可以说是藏龙卧虎，中国电力电子产业的半壁江山都和它有关联，如全球电源专家麦格米特，新能源客车驱控蓝海华腾，变频wangzhe英威腾，新能源逆变高手禾望电气，但是其中最亮眼的那个仔juedui是汇川技术。汇川技术完美的继承了华为的战斗基因，在工业自动化与新能源大杀四方。华为可能永远无法在工业领域与西门子对决，但汇川继承了华为电气的夙愿，未来未必不可与西门子一战。国内做PLC的成百上千，但是混的都比较惨，那么为什么汇川技术能够脱颖而出呢？国外的西门子、三菱凭借长期积累的生态与优势将工业自动化建成了铜墙铁壁。10年前，国产PLC刚刚起步，几乎没有生存空间，产品无法和西门子三菱同日而语，忍辱负重，在黑暗中慢慢发展是必经之路。但是汇川掌舵者是个狠人，早年依托变频器和伺服电机做起一定市场后，大力深耕PLC领域，玩的就是性价比与解决方案，西门子卖三千，那我就卖壹仟，并且我还帮客户写好程序，服务上门，直接帮客户做好机器。对于很大一部分自动化用户来说，用谁PLC无所谓，谁帮我实现功能最重要。汇川技术凭着一股不怕死的不怕亏钱的狠劲，硬是用解决方案从三菱西门子的铜墙铁壁凿出了半壁江山。从短期来看，汇川这种做法肯定是不划算的，像同时期的中控、和利时他们似乎就差点这种魄力，错过了大好时机。做工业最核心的是要做生态，做生态得花好多钱，看不到希望的那种，国内有这个魄力和狠劲得也只有汇川与信捷。汇川的成功离不开老朱的雄才伟略，汇川继承了华为的股权激励制度，并且老朱对市场非常敏感，给合作商留的利润空间大，别人不拼命帮他干才怪。老朱最大的优势不仅于此，老朱有一句名

言，人才不重要，把人才用起来最重要。千里马常有，伯乐不常有。就比如张文农大佬，伺服领域的钱学森；张博呆过不少国产品牌，但是那些品牌老板自视过高，把张博搞得一愣一愣的，是谁我就不说了。老板们你们也不要恨我挖苦你们，你们和老朱的心胸还是差了一点。做生意一定要贴近客户需求，不要总觉得我的产品高大上，就应该要有高利润，事实上市场需求主导一切，很多老板自身定位不清晰，错过了发展的大好时机，干DCS那几家哪家技术不是lingxian汇川，还不是被打的落花流水，到头来自己领域的江山都保不住。国产PLC现在的格局是一超多强百家争鸣，有点春秋战国的味道，汇川现在的核心主旨是国产替代和齐桓公的尊王攘夷很有共鸣。但就事实而言，现在国产工控界已经到了春秋末年，尽管西门子三菱等外资品牌依然占据着主要市场，但是汇川这些霸主是不会再放任有小品牌崛起的。通用伺服基本没戏了，一卷到底。总线远程IO也不用想，现在这些IO厂可能会遇到PLC厂家由上而下一波杀的局面，没有利润没有硬核技术与生态，这些自动化的手与脚再不深耕细分行业建立自己核心优势处境是非常危险的。事实上，工业不存在卷，说卷的都在门槛前，要是卷就行，还有西门子三菱什么事情。工业的核心是价值而不是价格，你能给用户创造价值用户会在乎PLC这点钱吗？细分行业的水深但是机遇也大，专注于价值方案贡献，走专精特新才是中国科技企业的未来之路。各位亲爱的朋友们，德国当年也是这样卷过来的，最后西门子成为霸主然后代表德国称雄天下，但是德国还有千千万万家工业小巨人企业，他们在细分行业都有自己的强大竞争力