



地址：重庆市沙坪坝区大学城南二路1080号4幢18-3

邮编：401331

公司优势品牌:上海新华，SICK,A-B、ABB贝利、ABB仪表，ABB励磁，ABB火检，ABB定位器，罗宾康备件，Foxboro,GE,艾默生，西门子仪表，GE-PLC,N-TRON交换机、MOXA交换机，Foxboro,罗宾康备件，施耐德140模块SST、ABB晶闸管，ABB变频器备件，本特利，TopWorx. FORNEY,CCS,UE,

上海新华XDC800，GE新华XDPS 400+ 400E/艾默生MEV系列变频器/富士变频器、

LDZ10000432.02

LDZ10501434

LDZ097618C

重庆渝赣铭瑞刘玮 手机：182-2500-5392

LDZ10000423.00C

10501351

10501353

LDZ10501501 重庆渝赣铭瑞刘玮 手机：182-2500-5392

LDZ14501002.260

A1A10000432.93M

LDZ10501435

A1A10000432.34M

A1A10000432.54M

LDZ10501601

LDZ10500494.260

A5E03001989

LDZ461D85.00C

A5E33723144 重庆渝赣铭瑞刘玮 手机：182-2500-5392

LDZ10501433

欧债危机蔓延、全球经济疲软、国内政策紧缩等，今年以来，经济运行环境继2008经济危机之后再次风声鹤唳。许多业内人士认为，这种低迷已经局部或将可能大幅度影响自动化市场的走势。而在钱晓仑看来，面对危机，重要的是思维和策略。

金融成本的上升、物价上涨、出口市场遇冷等，可能会短期导致用户需求的减少。但反过来，用户可能会因此调整发展思路，比如为了应对劳动力、生产资料成本上升而采用更多的自动化设备，为了应对市场变化而建立更合理的产品结构等，用户的任何变化甚至困难，都可能是自动化的机会。

钱晓仑认为，业界的部分恐慌情绪或源于对08危机的心有余悸。如果采取正确态度和积极应对策略，尽可能地去满足客户的需求，危机并不可怕。对西门子而言，经济环境的变化并不会触动其核心竞争力，正常的经济波动不会影响其在自动化市场的增长预期。

M3战略

中国自动化市场不但规模庞大，而且需求层次丰富，尤以中低端需求最为旺盛，其对价格的敏感一度成为西门子面临的挑战。对此，西门子提出了著名的M3战略。在SC，M3战略也有所体现，但钱总有全新的解读。西门子的M3有二层含义。一是本土化，即本土化生产、本土化服务，这是大家的共识，也是西门子目前已经重点实施的地方。二是针对中国的市场，即利用中国的智力和资源，研发适合中国用户需要的产品。后者才是M3更极致的含义，而且更具有生命力，也是此门子所极力想要挖掘和开发的方面。

SC的本地化策略：不但进行本地化组装和生产、本地化组件采购和质量认证，更积极培养本土研发人才，针对中国市场进行本地研发和创新，深入了解用户需求，形成合适的解决方案。2007年在大连投入运营的西门子传感器与通讯有限公司作为西门子全球传感器与通讯产品生产基地之一，就是在不牺牲品质的前提下，满足M3用户的基本功能和性能需求。同时提高生命周期内的整体性价比。

职场理想

LDZ10511463

A5E02363383