

助力成为值得信赖的智能化高端低压电气系统解决方案专家

中国低压电器行业经历了 60 年的发展，从修配、仿制再到自主研发，已发展到第四代产品，具备较为完整的生产体系。目前国内低压电器行业有 2000 多家企业，市场化程度较高，形成了外商投资与国内本土企业共存但梯队划分明显的格局。外资品牌产品基本处于第四代，而国内企业产品大部分属于第三代，技术壁垒是横在两者间的高墙。

从市场总体情况看，以外资品牌为代表的第一梯队占比 30%；第二梯队主要是主打中端产品的国内企业，占比 20%；第三梯队占比 50%，大多数产品面向批发零售市场。第二梯队中，良信电器占据着中高端市场前两位的交椅。

主要挑战

20 年前，良信电器董事长任思龙离开当时工作了 16 年的天水二一三厂，和几位伙伴来到上海，用大家拼凑出的 55 万元作为启动资金，创办了良信电器。创立之初既没有先进的工艺设备，也没有系统的研发体系，品牌知名度不高、产品线不全，生产环境难以令前来考察的客户满意，种种困难让良信电器举步维艰。

“良信从创立之初就定位中高端产品，我们希望打造一家真正能和三大外资企业同台竞技的民族企业，改变外资进口产品垄断中高端市场的局面。”任思龙说道。出于这样的信念和对低压电器行业的热爱，良信电器团队从配电产品、断路器等基础产品做起，注重每一个细节，朝着明确的产品定位方向前进。

良信电器锁定了华为、万科这类大企业，主动向他们学习并推进战略合作，在减少风险、保证稳定现金流的同时，进行新客户开发。任思龙回忆说，当时良信电器积极尝试与华为、维谛等企业合作，根据客户需求进行定制化的产品开发和生产。有了最初的合作契机，良信电器对每一个细节认真负责的态度给客户留下了深刻印象，也为日后更多、更大项目的合作打下了信任基础。

2000 年，华为在海外市场刚刚起步，其欧洲客户要求产品必须有 TÜV 莱茵的认证，但当时国内除了部分外资产品具备 TÜV 莱茵认证外，国内企业没有一家具备相关资质。正在计划向

华为大批量供货的良信电器，历经一个多月的加班加点和紧追猛赶，成功拿到了 TÜV 莱茵的认证。自此，良信电器成为了华为重要的合作伙伴，也开启了与 TÜV 莱茵长达 20 年的合作之旅。

解决方案

“与华为建立合作的过程，让我们了解到产品认证会对公司的全球化战略产生影响，也可以给企业带来商业价值。”任思龙说，“想要和全球化的企业建立合作，供应商需要具备相应资质去匹配客户的战略和需求，才能进入他们的供应商名录。同时，取得认证也会对提升技术能力和产品品质起到推动作用。”始终以解决客户的压力和挑战为己任，良信电器花了 5 年多时间为华为开发出了用于 5G 电源上的专用断路器产品，成为全球 5G 市场上的优选断路器方案。

作为全球领先的检测认证机构，TÜV 莱茵扎根中国三十余年，始终致力于为本地制造商搭建产品测试认证平台，其一站式的解决方案为企业的全球市场准入提供了“签证”，同时也是企业最具公信力的品牌背书。

TÜV 莱茵依托在低压电器行业多年的认证经验、畅通的国际认证平台、覆盖上下游产业链的广泛影响力以及全面的技术解决方案，助力良信电器在国内外市场的业务拓展。TÜV 莱茵为良信电器提供包括低压电器产品欧盟 CE 认证和 CB 认证、国际 IEC 认证、印尼 SNI 认证、巴西 INMETRO 认证等服务，以及全方位的技术支持。

商业效益

历经 20 年的发展，良信电器做到了最初定位的目标。但任思龙坚定地表示，“我们希望能够真正替代外资品牌，而不仅仅是一家只在中国市场销售的公司。”近年来，良信电器持续发力进军高端市场，每年研发投入占营收比重达到 6%-8%，新产品也不断落地，并从生产元件逐步走向提供高端低压电气系统解决方案。良信电器累计投资超过 2 亿人民币建造了国内最大的企业实验室，其低压电器实验室以能力强、项目全、信息化程度高等优势备受业界认可。

现阶段，以 5G、轨道交通、新能源汽车及充电桩、数据中心、人工智能、智能电网、光伏、风电为主的新兴行业对低压电器的产品技术规格和品质提出了更高要求。“新常态”的经济发展模式、“中国制造 2025”的到来更对低压电器的高性能、数模化、组合化、电子化、智能化等产品诉求提出了严苛的挑战。像良信电器这样的国内企业，只有抓住行业脉搏，在变革环

境中及早布局，提升品质，推进智能制造，才能快速占领海外市场，使国产品牌在国际市场中赢得美誉。