

春天里的冬天，为什么英飞源一支独秀？

2015年，发改委、能源局等部委联合下发了《电动汽车充电基础设施发展指南(2015-2020)》，规划到2020年建成集中式充换电站1.2万座，分散式充电桩480万个，充电桩市场规模超过千亿元。经不住这看起来很美的“蓝海”市场诱惑，各类企业开始争先涌入该领域希望从中分得一杯羹。

据统计，巅峰时期，充电桩企业数量一度达到千余家，但2018年起，部分非上市充电桩企业出现资金困难问题，“容一电动”“富电绿能”“聚电网络”“菊水皇家”等一众企业或倒闭或退出。而行业相关上市公司2019上半年业绩报告显示，多数上市充电桩企业业绩也出现大幅度下滑。在新能源汽车发展如火如荼的春天里，充电桩行业更像是冬天，迎来剧烈的洗牌过程。

然而在竞争残酷的充电桩行业中，却有一家企业脱颖而出，用不到四年的时间，成为充电桩行业内却无人不晓的企业，迎来了独属于它自己的“春天”。深圳英飞源技术有限公司（INFYPOWER），是一家专业从事新能源电能变换及系统解决方案的高科技公司。英飞源以电力电子和智能控制技术为核心，专注于电能变换核心技术的研发，产品包括电动汽车充电模块、双向变换模块、专用电源等电能变换产品，为电动汽车充电业务、能源互联网业务、专用设备提供专业的解决方案。

作为最早提供电动汽车充电模块的厂商之一的深圳英飞源技术有限公司，技术实力雄厚，研发人员众多，核心研发人员多数来自于国际知名的电源企业，具有深厚的技术功底。2017年英飞源获得了中兴创投、Softbank Investment、方广资本等知名机构的投资。2019年，英飞源又获得了知名投资机构长江晨道、招银国际的投资。

据了解，从2015年至今，英飞源一直保持快速发展，公司营收从2015年的不到1亿元增长到2019的近5亿元，人员从二十多人增加至近二百人。2019年上半年经济环境多变，行业竞争惨烈，英飞源的营收仍大幅增长，在行业的冬天里逆势增长，一支独秀。

探究英飞源成功的背后，不难发现在充电电源鱼目混杂、良莠不齐的时期，英飞源始终坚持以成就客户为导向，把质量放在第一位。众所周知，随着充电桩使用率的提高，质量问题就暴露了出来，维护成本越来越高。如今充电运营商对质量要求越来越高，长期优异的质量表现让英飞源获得了良好的行业口碑，在市场占有率第一的情况下，占有率持续增长。

持续的研发投入，不断的技术创新，以卓越的产品解决客户的痛点，是英飞源赢得市场的另一重要原因。英飞源董事长朱春辉在年终献辞中强调，英飞源不需靠融资的资金支撑经营周转，融资只用于超前的研发投入。在行业中，英飞源的员工人数不是最多的，但研发力量却是最强的，研发投入也是最多的。“内置放电电路”、“宽范围”、“恒功率”这些几年前英飞源根据电动汽车充电需求提出的性能要求，如今成为业界的标配。以技术创新解决行业痛点，英飞源一直引领了行业发展的技术方向，使其赢得了行业的尊重。

此外，以成就客户为己任，做好服务，使越来越多的客户选择英飞源。用技术能力强的人去做服务，是英飞源与众不同的地方。现在英飞源主管服务的负责人是英飞源第一代产品的研发负责人。“在公司创立初期，我们仗着产品好，人手又缺，服务有很多不到位的地方”，据英飞源内部人士表示：“这两年一直在加大服务投入，用技术强的人管服务、做服务，我们的实力要全方位体现出来”。

随着电动汽车相关技术的发展，对充电电源不断提出新要求。英飞源对行业趋势的判断一直很有前瞻性。早在2015年，为满足移动补电、光储充一体化等解决方案的需求，英飞源开发了CEG系列直流变换模块、HEG混合输入变换模块等储能应用产品，得到了市场的充分肯定，成为储能充电应用的标杆产品。英飞源在双向电能变换领域持续加大研发力度。如今，V2G、储能充电正逐步变成现实需求，英飞源适时推出了BEC系列智能双向直流变换模块、BEG系列智能双向混合变换模块，不仅是电动汽车双向充电、光储充一体化等解决方案的首选产品，也为各种储能充电应用提供了高可靠性的解决方案。

对未来两年的电动汽车充电的解决方案需求，英飞源已做好了充分的准备，有成熟的全系列产品。据英飞源内部人士透露，现在公司正在开发满足2年以后充电需求的产品，里面有一堆的黑科技。让我们拭目以待，期待英飞源黑科技产品的亮相。

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/exhibition/exhibition_news_144607.html