

卓越視聽專家： Kramer Hong Kong

Kramer 是一家總部設於以色列的視聽服務供應商，業務足跡遍及全球。公司專門為教育界（演講廳、學習空間及課室）、企業（個人工作空間及會議室），以及醫療保健、銀行及娛樂等行業，提供量身定制的尖端視聽解決方案。公司亦推出尖端的視聽訊號管理產品及先進的雲端通訊方案。



“香港人向來具備生意頭腦、靈活變通、學習能力高、勤奮努力、擅長融入不同文化。憑藉香港人這些特質，使香港成為大中華區的成功商業樞紐中心。”

**Kramer Hong Kong
Benny Ko**

Kramer 由一位以色列企業家於 40 多年前創立，目前已在全球各地設有辦事處，為多家大型機構及企業提供尖端視聽系統，滿足客戶在通訊及展示方面的不同需求。

公司決定開拓中國市場，交由 Kramer Hong Kong 主管 Benny Ko 負責監督擴展工作。為何這項任務交由他在香港執行，而不是由 Kramer 的新加坡辦事處牽頭執行？Benny 娓娓道來這是一項明智的決定。在內地開拓業務，尤其是在粵港澳大灣區，香港人對內地的商業運作及工作方式有深切的文化了解。香港毗鄰中國內地，中港兩地交通十分便捷，有助我們掌握及適應內地的營運模式。例如，我們可以緊貼中國數碼發展的脈搏，從而更有效地推銷我們的服務。他續說：「『一國兩制』不只是一個口號，當與內地同業及客戶緊密合作時，充分體會這是一個不爭的事實。」

Benny 指選擇香港作為進攻內地市場的切入點，好處多不勝數，例如受惠於政府多項利好政策及措施。低稅率便是香港其中一項明顯優勢。他說：「在疫情期間，政府為工商界推出許多支援措施，幫助許多企業渡過難關。往後，

政府繼續加大力度，開拓並深化與大灣區的合作，為各行各業締造無限商機。我們在香港的客戶，亦會在大灣區與當地同業分享他們與 Kramer 成功合作的經驗，因而為我們打開建立新聯繫及獲取新項目的機會。香港無疑是通往中國內地的理想門戶。」

Benny 表示，香港市場對卓越視聽設備的需求十分殷切。「我們為本地一間主要大學提供視聽教學系統，最近亦完成了政府立法會會議廳的視聽系統升級項目。」從這兩個客戶的成功個案，足證 Kramer 可以提供廣泛系列的視聽系統產品，滿足客戶的不同需求。他續說：「我們為教育界提供以團隊為本的系統，具有高度互動性；為政府設計的解決方案以穩定且高度可靠的技術為重。」

進軍大灣區市場的理想據點

對 Kramer 而言，中國是一個嶄新的前沿市場，而大灣區的市場潛力更是不容小覷，當地的創新科技發展迅速，相關投資愈益蓬勃。公司具備進入內地市場的獨特優勢，其軟件及系統具有高度整合性，可避免一般與中國常用品牌不兼容的問題。Kramer 提供全面兼容的

技術，輔以其他核心優勢，包括長期售後服務、快速響應時間、廣泛的保養、訓練有素的分銷商，以及擁有 42 年的悠久歷史。Benny 稱：「我們的技術全面適用於中國及國際品牌及配件。我們的核心優勢在於旗下產品具有高適配度，能夠在不同地區順暢運作。」

Benny 分享，現時以香港為據點進駐中國內地及大灣區市場，更是輕易而舉。他說：「市場推廣工作及為客戶提供支援服務可在線上進行，連接香港與內地的高端數據交換及數碼渠道有助推進業務發展。前往內地與客戶洽談業務，亦十分方便快捷。」

Kramer Hong Kong

- Kramer 是一家專門提供尖端視聽產品及解決方案的環球公司
- 客戶來自需求高效可靠及先進的視聽解決方案的教育機構、政府部門、企業，以及其他組織。

<https://www.kramerav.com>