

光明科技: 翱翔的火鹰

文/本刊记者 马骏

2012年7月25日,“中国汽车保修行业协会国际业务合作委员会2012年年会”在营口召开,营口光明科技有限公司(以下简称“光明科技”)为此次会议做了大量组织工作,并在会后邀请与会代表赴厂区实地参观。

来到光明科技厂区,代表们看到的是一派繁忙而又秩序井然的景象。光明科技青年团为与会代表们做了汇报演出,公司总经理魏咏梅就企业发展与经营现状做了详细介绍。中国汽保协会副会长田国华在听取介绍并参观生产车间后高兴地说:“光明科技的发展与进步令人欣慰,他们之所以做得这么好,与公司高效、科学的管理密不可分。希望光明科技今后抓好中层员工的管理与培训,把光明科技做强做大,让‘火鹰’(注:‘火鹰’为光明科技旗下品牌)展翅翱翔;也希望我国汽保业涌现出更多的光明科技,让更多的‘火鹰’翱翔在世界汽保业的上空。”

诞生于汽保摇篮中

营口,辽宁辖内的一座海滨之城,它南接大连,西临渤海,背靠东北腹地。

1966年,营口试制成功了我国第一台汽车电器万能试验器;1995年,营口投产了我国第一台轮胎动平衡仪;2008年,营口建立了我国第一家汽保行业技术研发服务平台……

因为有着中国汽保产业的多项“第一”,营口被誉为中国汽保业的摇篮。

光明科技的前身是营口光明仪器厂,它的成长史,恰是中国汽保业发展的一个缩影。1988年6月,光明科技创始人魏恩贵带领几名设计人员开始创业,并于1990年推出光明科技第一台轮胎拆装机;1998年,光明科技实现了第一批轮胎拆装机的出口;1999年,光明科技在行业内首家通过了ISO9000质量体系认证;2001年,光明科技获得了欧洲CE认证证书,同年,轿车轮胎拆装机895获得技术专利证书;2002年,魏恩贵做出果断决定——走专业化发展道路……

从明确走专业化发展道路之后,光明科技便潜心于轮胎拆平设备的研发与生产。如今,光明科技已成为中国拆平设备的领军企业,并通过生产飞机脱胎机将产品延展到航空领域。依靠先进的制控体系以及多年积累的技术和经验,光明科技的产品热销国内外市场,业务覆盖了亚、非、欧、美以及大洋洲。

前行在专业化道路上

上海科迈贸易有限公司总经理李依明告诉记者,自己一年多没来光明科技了,这次来参观感觉光明科技的变化很大。李依明说:“虽然我国汽保产业的基础相对薄弱,但是我在光明科技看到了发展,看到了进步,看到了光明科技的专注与坚持。对于我国汽保企业的发展来说,“快”是需要的,但更需要“稳”。而唯有专注,唯有专业化发展,才谈得上产品质量的稳定,才谈得上企业的稳步发展。上海科迈和光明科技合作10余年了,多年的合作,让我看到了光明科技

在专业化道路上的孜孜以求,看到了光明科技对产品质量的严格要求,也让我对上海科迈与光明科技的合作充满了信心。

谈及企业的专业化发展之路,光明科技总经理魏咏梅表示,高速发展的汽车工业与紧随其后的汽车轮胎工业,使汽车后市场产业呈现出空前的繁荣,同时也给轮胎设备生产商提出了更高的要求。轮胎作为汽车维修与更换的频率最高的部件之一,其重要性直接影响车辆的性能与生命的安全。从外部环境分析,企业的竞争无非就是产品的竞争和售后服务的竞争。产品是企业核心竞争力之一,是企业竞争的第一关,毕竟,价格再便宜也没有人愿意用劣质产品。对此,光明科技依托先进的研发中心,拼接全球顶尖的研发团队,敢于创立轮胎与平衡的新标准,提供更符合汽车发展需求的全新设备,以强化光明科技的产品影响力。“当前市场竞争激烈,我们必须坚持专业化的发展道路,才能生产出具有竞争力的产品,才有望提高企业的市场竞



田国华: 希望我国涌现出更多的光明科技,让更多的“火鹰”翱翔在世界汽保业的上空



魏咏梅: 光明科技正是坚持了专业化发展道路,才实现了生产运营质量的提高



李依明: 我在光明科技看到了发展,看到了进步,看到了光明人的专注与坚持

争力,才谈得上实现企业的快速发展。光明科技多年来正是坚持了‘高起点、上规模、高速度、高效益’的专业化发展道路,才实现了生产运营质量的提高。”魏咏梅说道。

以品牌战略带动产品经营

有了质量过硬的产品,还必须有效率专业的销售网络把它推向市场。魏咏梅认为,销售是一个企业战略的重要组成部分,它不是单纯地兜售产品和服务,而是一门创造客户价值的艺术,是协调产品与服务关系的基础。

有鉴于此,光明科技紧扣轮胎平衡领域的脉搏,始终以顾客为中心,通过建立现代化的销售体系和网络,以品牌战略带动产品经营,从体制与战略上开辟一个独特的销售模式。通过多维销售网络的建设,光明科技实现了销售体制与市场资源的整合,增强了市场竞争的整体实力。目前,光明科技在国内设立了80多个分销机构,拥有一支3000多人的专业营销大军,形成了“纵向到底、横向到边、纵横交错、拓展全球”的营销网络,覆



光明科技生产车间


盖全国31个省、市、自治区,产品远销欧洲、北美、东南亚、非洲等地区,与德国、日本、西班牙、瑞士、丹麦、意大利、印度、古巴等50多个国家的企业建立了稳定的业务关系,并在美国、欧洲、东南亚设立了销售公司。

用“三只眼”研读市场

汽车后市场本身就是以服务为主的市场,产品质量再好,也会出现这样那样的故障,这是无法避免的。这时,售后服务质量就极大地影响着企业的竞争力。对此,光明科技要求企业员工必须树立“三只眼”(市场、政策、自己)

观念,加强市场研究,提高服务水平,以便对客户提出的问题作出迅速反应并及时解决。

魏咏梅强调,为客户提供优质的产品和增值的解决方案,是光明科技始终坚持的市场原则。企业对客户的回报方式只有一个,那就是打造质量可靠的产品,让客户赚更多的钱,为客户提供更加细致、贴心的服务。

魏咏梅告诉记者:“与世界级企业相比,光明科技还很年轻,许多方面还不成熟。不成熟是一个弱点,但不成熟也意味着具有更大的潜力,意味着拥有更美好的前景。”寥寥几语,透着几分谦逊、几分自信。 

(上接第63页)

专用型检测仪、原厂检测仪、柴油车检测仪等。汽保设备与维修工具的分类细化,其背后的驱动因素是车型的复杂化以及汽车设计的复杂化。在各个展馆,我们都可以看到设备或者工具细分的现象,这表明将来的汽车维修将变得越来越细化、越来越专业。”

既然如此,综合设备的市场是否会因专用设备的挤兑,而大幅缩水呢?

本刊专家委员会委员朱军则给了一个颇为中肯的答案:“我很难想象这个市场上只有专用设备或者综合设备。”朱军解释说:

“通用设备不可能完全兼容厂家的全部故障,所以从这个角度上来讲,对于一般的常见的故障可以用综合设备,但是对于疑难问题则需要用专用设备。综合类的修理厂,会买一款综合设备,也会采购个别车型的专用设备;一些4S店也会买综合设备,他们也可能遇到非他们品牌的车辆。这两种设备,都有自己的空间。”

但不可否认,“综合设备会更多的设置

专业模式内容”,朱军补充说,综合设备深挖专业检测技术,无疑会适应更高难度的维修作业,争取到更大的客户群。

然而,目前电控诊断设备深度研发的形势却不容乐观,“整车厂在程序开发的深度以后会越来越强,这可能让综合诊断设备所能解决的深度,越来越不如原厂诊断设备”,朱军说。

为什么整车厂要和电控设备诊断商抢占天下呢?朱军认为:“汽车销售的利润不会那么高,汽车的利润会更多的集中在维修、配件这一类的售后服务中,所以主机厂除了会有零部件的专营外,还会加强技术的垄断,他会要求售后服务领域更依赖于他的专用设备和技术资料,让非4S店更难对汽车进行维修”。

“但是有些技术他会开放的,就像一般意义的维修保养整车厂控制不了;当汽车行驶过三年,过了保修期后,由于服务上的问题、价格上的问题,车主更可能会去综合类维修厂。

厂家很难对此垄断,而且我相信国内的维修市场要想打开局面也不是很难的”,朱军说。

“这是两块市场,很难想象4S店把街边店的生意都抢光了,也很难想象街边店把4S店的生意都抢光了”,朱军一再强调。

朱军所言正得到市场的证实。

魏士康在江苏经营一家综合类维修厂,“厂子的规模在这两年不断扩大,来维修的汽车也多了不少,别克、大众、吉利、尼桑甚至还有宝马、保时捷”,为了满足维修工作的需要,他购置了几台电控诊断设备,综合的、专用的都有,“一万元左右,是我比较能接受的”,魏世康说,“考虑到车型比较多的,所以我买的种类比较多,哪个用着方便用哪个,对于普通的修理工而言,一般的解码器,具有一些基本功能就可以了。”

在国内某品牌4S店从事维修工作的张泽波则称:“我们使用整车厂配发的专用电控诊断设备。我认为电控诊断设备,最好是做到操作简单化、检测专业化。” 