



浙江维石进出口有限公司是一家以进出口贸易为主的公司,自1993年开始出口贸易,跟美国的售后市场上有名的公司进行合作。2006年维石陆续与国内经销商开展进口生意,2009年开始维石作为美国Precision International公司(以下简称美国PI公司)的联络代表处,向中国市场推广变速箱修包。Automechanika Shanghai 2012展会上,记者见到了浙江维石进出口有限公司副总经理章梁,围绕中外汽车后市场和再制造等热点话题进行了采访。

章梁:走在市场的最前端

◆文/本刊记者 胡凯溶

记者:您怎样看待中国的售后市场?

章梁:中国的售后市场起步比较晚,但是市场上的产品都很新,中国市场容易接受新鲜事物,一些国外企业把中国作为新品推广的市场,就是因为中国的奢侈品和高档车的销量很大,市场上比较容易接受新鲜事物。另外国内售后市场还有一些观念就是使用OE产品,而国外的后市场比较成熟,用户知道哪些售后市场的产品能够替代OE产品,而且有一些售后市场的产品能够改进OE产品。

开始我们对国内的经销商并不熟悉,但是随着中国市场开始发展起来,我们也意识到不仅要让国内的产品往外走,还要帮助外国的产品进入中国市场。

记者:怎样的原因促成了与雷贝斯托的合作?

章梁:在美国,作为供应商的美国PI公司的修包与雷贝斯托的摩擦片就是互相支持、合作的,国外的公司要进入中国市场,首先要找到一个合作伙伴,这是至关重要的,通过双方的合作,可以更迅速、准确地了解中国市场,所以选择有信誉的合作伙伴,不仅可以做好市场,更能保护品牌。

我本人与盛总(盛强,雷贝斯托传动产品有限公司北京办事处首席代表)、丁总(丁鹏,美加达自动变速箱配件有限公司总经理)的经营理念相同,都注重长期合作,不急于求成,希望慢慢地沉淀,为客人做技术支持并辅导市场。在国内我们与雷贝斯托继续合作,就是因为我们理念相同,现在很多人还停留在卖产品这方面,而我们是想要辅助

市场,为客户提供技术支持和服务支持,领先于客户,尽早开发出他们需要的备品和备件,这样就能走的更远。

记者:在之前对盛总和丁总的采访中,他们都提到要引导市场和辅助市场。既然你们先辅助市场,是否担心劳动成果会被其他企业占领?

章梁:这是无法避免的,我们不能阻止别人进入行业和仿冒产品,但是我们并不担心。在自动变速器领域,每个企业都会越做越专、越做越精,时间一长就会掌握一些诀窍,而这些都需要依靠长年累月的经验积累,不可能被后来者在短时间内就掌握并赶超。

另外,我们的目标是永远走在市场最前端,目前来看,美国PI公司的产品开发速度非常快,新的变速器一问世,美国PI公司就马上跟上。比如雪铁龙C5这款车型,在2012年7月21日北京特大暴雨中,有一些雪铁龙C5被淹,急需修包,当时全世界只有美国PI公司能够生产,北京的一家修理厂给我打电话,要求从美国空运过来一批,我们能迅速满足客人的需求,给维修企业提供最好的支持。

2000年以后我们专注于自动变速器领域,每年会参加全美自动变速器的一个展会,这个展会虽然规模不大,但是非常专业,展示了欧美自动变速器的修理、翻新和再制造技术。从展会上可以看到这个行业最新的动态、技术的发展、新的产品设备,还有每年都会有一些新面孔参与展会,我们就能从中看行业内新的动向。

记者:现在再制造是一个非常热的话题,请问您怎么看待?

章梁:目前能达到再制造水平的、提供质保的一般是进口的产品,国内的一些生产商也开始进入再制造领域,但是技术手段和产品质量稍微差一些,主要因素还是因为其作坊式的生产,而不是大批量的有规模的生产。针对后市场,通常再制造业务是外包的,比如通用、雪铁龙都有自己的再制造项目,但都是外包的。

在国内,我们大力呼吁国家应该放开政策。目前除了广州一家修理厂,其他的再制造业务均是主机厂在进行,但是主机厂并不掌握再制造的核心技术,这些技术主要来自他们的国外合作伙伴,所以主机厂做再制造是比较困难的,缺乏积极性。我们这些修理厂在努力做再制造,不断提高修理水平和质保能力,国家应该给大家更多的机会,出台一些认证标准,给修理行业更多的机会。

记者:您对维修企业开展再制造业务有什么建议?

章梁:现在国内的修理行业开始分化,业内“口碑”逐渐发展起来,好的维修企业会凸现出来,各个地区也会有各自的“领头羊”,我觉得维修企业可以和保险公司、4S店合作,做几年、几万公里的质保,满足他们对再制造的要求,成为再制造的主力军。

在美国,通用福特的再制造是外包的,他们愿意给更效率的公司来做。我们可以借鉴美国的模式,在迎合中国市场的情况下,满足政府的监管要求,提高效率。■