

关于海拉,业内人士自然地将其与汽车零部件供应商紧密联系起来——因为旗下拥有广为人知的照明系统、温控系统以及制动系统等丰富的零部件产品。然而,如果现在您仍将海拉视作一家汽车零部件供应商,那只能算说对了一半——这家传统的零部件供应商已经高调进入汽保领域,并在AMR 2013上携海拉维保设备、顾特曼诊断仪器以及路斯霸轮胎维修设备等多类别汽保产品二度亮相。

## 海拉贸易的组合拳

◆文/本刊记者 张淑珍

在AMR 2013展会现场,本刊记者专访了海拉贸易(上海)有限公司总经理王兴隆(Lionel Vautrin)和海拉贸易(上海)有限公司汽车专业维修能力中心总监Pascal Galet,从他们的描述中,记者了解到海拉贸易在其传统优势领域汽车零部件产品方面连续3年取得业务翻番的同时,在汽车快修服务、汽保设备经营等方面也得到了快速发展。王兴隆告诉记者:“现在,海拉贸易不仅是零部件供应商,同时也是汽保设备及服务提供商。”显然,这位海拉贸易掌门人是想打好“零部件+汽保”的组合拳,在蓬勃发展的中国汽车后市场上大展宏图。

记者:进入中国市场以来,海拉贸易获得的快速发展有目共睹,您能否详细介绍一下最近两年海拉贸易的业务发展情况?

王兴隆:海拉贸易这两年业务发展很快,也取得了较好的市场业绩。目前,海拉贸易的零配件业务主要分为两大渠道发展,一是以汽车照明、电子电器、温控系统等车型件为主的传统渠道,二是以制动系统、减震器、火花塞、雨刮、灯泡、喇叭等易损件产品为主的现代渠道。此外,通过与泰明顿、倍适登这两个品牌达成战略合作联盟,海拉的产品线不断扩大。

2013年5月,海拉贸易成立了汽车专业维修能力中心,并同期成立了中国的第一家维修服务中心。通过与路世霸的合作以及引进海拉顾特曼车辆诊断及服务解决方案进入中国,海拉贸易大力进入维保领域。到2013年上半年,海拉贸易将建成5家汽车维修服务中心,到2014年上半年,汽车服务中心将拓展至15家。

记者:海拉贸易汽车维修能力中心快速拓展,是否印证了中国市场对快修业务的迫切需求?您如何看待快修业务在中国的发展前景?

Pascal Galet:在法国、意大利等欧洲国家,独立的快修业务非常成熟,其市场份额占60%,而目前中国4S店的市场份额约占70%,



海拉贸易总经理王兴隆(左)、海拉贸易汽车专业维修能力中心总监Pascal Galet(右)

可以看出,快修业务在中国的市场潜力非常大。

与传统维修业务相比,目前中国的快修业发展还不成熟,许多车主是拥有第一辆车,还不愿到4S店之外的维修厂修车,因此,未来几年传统4S店将占据国内汽车维修的主导地位。但是,由于传统4S店维修价格高、距离远,而车主又需要价格更合理、维修更快捷的服务,这就会促使快修业的逐步成长。我认为,未来中国的维修市场一定会更加多元,独立维修厂将更加强势,4S店总量会逐步减少,而快修店一定会获得大幅增长。

记者:在海拉贸易取得以上高速发展的过程中,作为管理者都面临哪些挑战?

王兴隆:最大的挑战源自于海拉贸易公司内部。这两年,我们不断拓展并重组产品线,在原有4类传统零部件的基础上,增加了制动系统和悬挂系统产品,产品线后还将继续增加至8种。由于产品线的拓展和重组,海拉贸易的组织架构也需随之进行变革,产品部、市场部、销售团队等都进行了调整、扩容。目前,新组建的销售团队分为2个,一个负责车型件,另一个主营易损件业务。对业务发展来说,这些挑战是很有益处的。

记者:对于海拉贸易来说,从传统零部件市场进入汽保设备领域的风险何在?海拉贸易

在汽保领域具体的发展规划是什么?

Pascal Galet:虽然海拉贸易在中国的维保设备及维修厂方面的业务才起步,但这个领域对海拉贸易来说并不陌生。在维保设备方面,海拉贸易与路斯霸合作,为维修厂提供四轮定位仪及动平衡等轮胎维修设备;我们还提供全进口的海拉顾特曼诊断及服务解决方案。

同时,海拉强调为客户提供整套的解决方案,如指导演示、售后服务、热线服务等服务,而非仅仅销售单一的产品。

至于在汽保领域的发展规划,海拉贸易希望用3-5年时间将维保领域的业务比重提升至公司总体业务的15%~20%。对于潜力巨大的中国汽车后市场,我们毫不掩饰海拉贸易的勃勃雄心。

记者:本次是海拉贸易第二次亮相中国国际汽保展,您最希望向业界传达的讯息是什么?

王兴隆:我希望到场参观的专业人士深刻、全面地认识海拉贸易公司,了解并知晓海拉贸易不仅提供零部件产品,同时还向维修厂提供海拉维保设备、海拉顾特曼诊断仪器以及路斯霸的轮胎维修设备等。总之,海拉贸易不仅是零部件产品的供应商,同时也是维保设备及服务的提供商! 