

王兴隆：海拉贸易将于2014年全面开展加盟店业务



海拉贸易(上海)有限公司总经理王兴隆

众所周知，灯具一直以来都是海拉的拳头产品。本届展会上，海拉贸易特别展示了全LED前照灯技术，据了解，这一技术是未来汽车照明的发展趋势，并将普及到越来越多的车型上。这款LED前照灯只是二度亮相Automechanika Shanghai的海拉贸易展

示的亮点之一。在本届展会上，海拉贸易推出了其旗下全系列产品，包括车型件产品、易损件产品、维保设备三大类。

据海拉贸易(上海)有限公司总经理王兴隆介绍，海拉贸易的车型件产品包括汽车照明、电子电器、热能管理等，它是海拉贸易的核心产品；易损件产品则是海拉贸易最近几年新引进的系列，包括泰明顿制动系统、倍适登减振器、海拉雨刮、灯泡、火花塞、喇叭以及2013年6月上市的海拉蓄电池等；维保设备包括大灯调节仪、海拉顾特曼的车间诊断仪等。

回顾一年多来海拉在后市场领域的成就，可谓动作频频精彩不断。从零部件领域到汽保设备领域，再到进军汽车维修服务市场，海拉快速实现两次“跨界”。那么，“跨界”后的海拉在内部管理 with 外部经营方面，做出了哪些具体调整？王兴隆表示，“‘零部

件+设备+汽修服务’这三部分业务是紧密不可分的，海拉贸易一直以来都致力于为中国汽车后市场提供优质的汽车零部件，这几年也在不断拓展产品线，产品种类越来越丰富。2012年，海拉贸易引进了一系列维保设备，开始涉足中国汽车维保市场，并成立了专门的技术中心，为客户提供专业的技术指导。目前，海拉贸易分别设有专门针对车型件、易损件、设备的销售团队，面对不同渠道客户的不同需求，为其提供销售服务。”

自第一家汽车服务中心成立以来，海拉贸易至今已有5家汽车服务中心投入运营，在汽修服务领域积累了一定的经验及客户群体，王兴隆认为，这将使得海拉为其经销商及汽修客户提供更专业、更快捷的服务与支持。他还透露，“2014年5月前，海拉贸易的汽车服务中心将增加到10家；2014年下半年，海拉贸易将全面开展加盟店业务。”(文/马骏 M)

盛强：踏踏实实做好供应商

今年是雷贝斯托传动产品有限公司第六次参加Automechanika Shanghai展会，对于Automechanika Shanghai2013，雷贝斯托传动产品有限公司北京代表处首席代表盛强表示：“Automechanika Shanghai是最有参加价值的展会之一，我们希望能够借助这个平台获悉更多潜在客户，不断拓展业务范围。”

雷贝斯托建立的时间1902年，到现在可以称之为百年老店。在Automechanika Shanghai2013上，雷贝斯托将带来最新的主打产品。一个是在全球范围内被雪铁龙和标致指定的6AT变速器离合器片，另一个是公司目前全球热销的用于本田变速器的GPX产品。这两种产品都使用了雷贝斯托最新的材料和技术，可以帮助修理厂大量节省工时和材料费用，最终满足消费者对驾驶舒适性的需求。

尽管本轮全球经济危机对汽车市场冲击很大，但雷贝斯托因为坚持并行策略规避了这轮冲击。盛强自豪地说：“由于我们的产品技术的前瞻性使我们经常性拥有行业前沿的业务，因此，虽然车市下滑但并未对雷贝斯托的业务带来显著的影响。”与此同时，盛强对雷贝斯托在国内的业务也表示乐观。他认为国内的业务会随着本土自动变速器行业的成长而不断增长。目前，他已经和大部分本土的自动变速器生产企业建立了业务联系，很多项目都已经进入了批量供货的阶段。他表示，在售后市场的部分，雷贝斯托国内的业务通过参加Automechanika Shanghai展会得到了发展。

最后，盛强表示作为雷贝斯托传动产品有限公司北京代表处首席代表，他希望能够能够在摩擦材料领域做得更专、更精，他希望雷贝斯托能够一直站在这个领域的最前面。



雷贝斯托北京代表处首席代表盛强

他说：“我的想法就是一定要把我们的东西做专，永远做到这个行业的最前沿。对于我而言，既然选择了汽车后市场，既然选择了雷贝斯托，既然进入了这个行业，就要踏踏实实地做供应商，兢兢业业地把供应商做好。”(文/彭蓉霞 M)