

王洪涛: 设备的使用是为了提高效率




北京轩宇车鼎科技有限公司总经理王洪涛

Automechanika Shanghai 2013上, 北京轩宇车鼎科技有限公司展示了其经典的汽车电脑匹配设备, 如X-200“汽车保养归零专家”和X-100+“汽车电脑匹

配专家”, 总经理王洪涛表示, 轩宇公司还将在2014年推出针对车主的跨界OBD诊断设备: “2014年还将推出一款基于车主对安全、舒适需求的产品, 通过OBD接口, 将车主要的一些功能写在系统里, 比如有些车型在锁车时需要长按钥匙来使车窗关闭, 但这不符合中国车主的使用习惯, 所以我们设计将符合中国用户使用习惯的功能写进电控系统; 再比如后视镜自动回收功能, 有些车型是车辆停稳后一段时间才回收, 但是我们要做到停车时立即回收后视镜。”

本次轩宇公司展示了升级后的经典产品, 王洪涛介绍, 加入新功能的X-200专业手持式汽车保养设定归零设备可以完成保养灯/机油灯重置、轮胎气压报警灯归零(手工)、正时皮带保养灯归零(手工)、OBD-II

发动机诊断、EPB电子制动更换制动片、节气门匹配(通用、本田、日产、讴歌), 支持最新的带CAN BUS和UDS协议的车辆; X-100+专业汽车电脑匹配设备可以完成对大多数车型的钥匙与智能卡、发动机与防盗电脑、ID认证盒与方向锁的同步与匹配以及部分车型的诊断口里程表调校。

熟悉X-100+和X-200产品的人都知道, 这两款产品是王洪涛不断总结并针对中国维修工设计的产品: “我们的中文界面是符合中国维修工语言习惯的, 而不是简单、生硬的文字。这样做的目的就是要提高维修工的工作效率, 打个比方, 以前检测时可能开机就要半分钟, 而使用X-200从开机到检测完成就只需要半分钟。这样每天维修保养得台次增多, 企业的收益也会更多。”(文/胡凯溶 )

西卡: 创新与品质并重

作为汽车粘接、密封和防护领域领导品牌的瑞士西卡, 首次参加展会便以其独具匠心的展位设计、精彩的产品演示和新颖便捷的产品包装引来诸多瞩目。记者采访了西卡(中国)有限公司产品经理(汽车售后市场)周晓东和业务发展经理(汽车维修市场)吴建伟, 请他们分别对即将推出的新产品和西卡2014年的发展策略及方向作为介绍。


西卡(中国)是瑞士西卡集团全资子公司, 总部位于苏州工业园区, 在中国已拥有10个生产工厂和遍布全国的营销组织。针对汽车维修业务, 西卡推出密封与粘接、车身防护和隔音降噪等一系列核心技术产品, 包括Sikaflex、SikaTack和SikaTitan聚氨酯密封粘接产品, SikaDamp隔音降噪产品, Sikasil填缝产品, SikaGard底盘装甲产品以及SikaPower车身结构修补产品, 同时为粘接、密封、车辆防护提供解决方案。

据介绍, 西卡SikaPower-4720车身覆盖板结构粘接胶具有高强度结构, 并且不含溶剂和硅酮, 能够快速固化、操作时间长, 利于干净、快速、简单的施工。它适用于承受动态应力的车身板粘接, 结构胶未固化前, 可以很容易进行点焊。SikaGard抗石击底盘装甲具有防锈蚀、抗石击、减振降噪、冬季隔热、节能降耗、污渍易冲洗, 高保值等特点。此外还有很多款其他的产品。这些产品除了外包装美观之外, 还便于实际应用, 更利于节约维修成本。

西卡进入中国市场多年, 在工业和商用车主市场获得很大发展。吴建伟说: “西卡对于原材料和设备的要求很严格, 非常注重环保。我们有一个非常大的研发团队, 产品在不断更新, 一直保持产品在一线的品质, 在实际定价时会考虑中国市场客户的接受度, 从而制定出一系列性价比较高的产品。近年来, 我



西卡(中国)有限公司周晓东(右)和吴建伟

们希望把西卡品牌越做越强, 尤其在汽车维修行业, 会参加更多的展览, 多去接触一些主动寻找品牌的客户。我们现在一方面引导经销商, 一方面在一些空白市场建立核心经销商网路, 经销商的团队慢慢做强做大以后, 未来可能有更好的发展。”(文/文二霞 )