

张云琨: 打造“世界飞鹰”




珠海市飞鹰电器有限公司市场部经理张云琨

本届Automechanika Shanghai展会上, 珠海市飞鹰电器有限公司超过八成展品都是新产品, 其中采用高效、节能的“逆变技术”焊机最受关注, 据介绍, 这些产品的配件基本都是德国进口的, “我们的技术水平目前与欧洲产品处于同一个起跑线上。”珠海市飞

鹰电器有限公司市场部经理张云琨说道, “我们100%采用德国的配件, 就是为了改善产品质量, 改变国际市场上对中国产品的偏见。”

以前在中国市场购买产品, 价格是主要的参考因素, 而目前这种消费理念正在转变。张云琨非常乐于见到这样的转变: “一款新产品, 在投入市场初期可能会因为其领先的技术优势而获取高价格, 但随着产品规模化的生产, 价格会逐渐拉低并稳定下来。国内市场的消费观念已经转变, 虽然价格依然是重要的参考因素, 但客户更愿意对产品的技术含量进行比较, 选择中高端产品的客户也越来越多。以前外国人来中国买产品是因为当时人工便宜、价格低廉, 产品品质并无优势, 而现在, 随着中国向制造国的转变, 产品的成本一再提高, 当初价低质差的现象大有改观。可以说, 与国外产品比较, 我们现在只是‘出生地’不同而已。”

飞鹰公司已经根据战略方案制定了发展思路, 对品牌、形象进行定位, 提出了“世界飞鹰”的概念和“专注钣金, 创新无限”的口号, 目前飞鹰产品与26个车厂配套, 汽修钣金设备在俄罗斯、中东地区的市场占有率已经达到40%。“中国汽保行业有很多好的企业, 我们要向更好的企业学习, 谁家的设备好, 比我们好在哪里, 是我们需要研究的, 而不是去比较谁的价格更低。汽保行业门槛较低, 技术水平参差不齐, 要让国际市场彻底改变对中国产品的偏见, 必须由监管部门对生产企业提出要求。”张云琨建议, 无论是参加国内还是国外展会, 都应该由中国汽保协会牵头, 对技术型企业提出要求——只有符合行业标准的企业才能参展进行市场推广, 这样既保护了优秀的企业, 也有利于改变国际市场对中国汽保企业的偏见, 对中国汽保行业的整体水平提升大有好处。(文/胡凯溶) 

叶释仁: 采埃孚支持创新技术本土化

作为全球汽车传动与底盘技术领域的领先者, 德国采埃孚集团(以下简称“ZF”)不仅专注于产品与服务, 而且提供优化的技术解决方案, 深得汽车及工业领域客户的信赖。据采埃孚销售服务(中国)有限公司董事总经理叶释仁博士介绍, ZF旗下主要有四大事业部, 分别是乘用车传动技术、乘用车底盘技术、商用车技术及工业技术事业部, 另外还有一个与博世以对等股比组建的转向系统事业部。作为ZF售后业务部门, 采埃孚销售服务事业部凭借全面的解决方案和以客为尊的理念负责ZF所有产品的售后服务。

本届展会ZF主要有乘用车变速器(8HP)及变速器专用油、商用车轻型版变速器、萨克斯减振器、伦福德底盘杆件及采埃孚转向系统等产品展示。

据了解, 经国家发改委批准ZF成为中国

首批具备再制造试点资质的外商独资企业。叶释仁表示, 再制造是一个绿能、环保、高新的产业, 再制造过程需要符合质量管理体系ISO9001和环境管理体系ISO14001的认证。ZF具有研发和生产能力, 能够保证再制造的工艺。我们把再制造的概念引入中国, 支持创新技术本土化, 进而减少浪费、节约能源、降低维修成本, 为中国环保贡献力量。

叶释仁认为, ZF以技术起家, 产品技术含量很高。维修人员要正确使用, 才能把产品的强项发挥出来。为此他们采取三方面措施: 第一、零部件产品均装配指导手册, 第二、客户有任何问题都可以联系售后服务部门。第三、ZF很重视对合同经销商、服务站维修人员、大客户或消费群体的培训, 此外还会给出一个正确的保养信息。

对于汽车零部件售后市场在中国的发展前景, 叶释仁说: “近年来中国汽车保有



采埃孚销售服务(中国)有限公司董事总经理叶释仁量一直在提升, 新车在购买后三到五年, 逐渐进入独立售后市场进行维修与保养, 零部件售后市场前景可观。我们将致力于把ZF的领先技术和管理服务进行本土化。希望国家有更好的政策出台, 给予零部件企业更好的支持。”(文/文二霞) 