

随车汽车技术的快速发展,汽车维修早就不再是仅凭眼看、耳听、手摸,仅凭手钳与扳手就能够应付的,它对汽保设备与工具提出越来越高的要求。面对新形势下的新需求,汽保企业该何去何从?刚刚落幕的AMR 2014给出的回答是:创新。



## AMR 2014启示: 无创新, 不发展

◆策划/执行 本刊编辑部

2014年2月25日晚,2014北京国际汽车保修设备展览会(AMR 2014)揭开大幕前夕,当24家知名汽保企业的代表手捧“持续创新企业”奖牌接受来自中国汽车保修设备行业协会、中国汽车维修行业协会、全国汽修界的领导和专家以及近200名同行的祝贺,中国汽车保修设备行业协会会长张忠晔动情地表示:“你们是汽保行业发展的推动者,‘持续创新企业’这一殊荣源于你们对行业的贡献,中国汽保行业为你们的创新而自豪。”北京《汽车维修与保养》杂志社副社长李强则向这些长期致力于创新的企业表达了敬意,他还说:“因为你们坚持创新,中国汽保市场才更具蓬勃生机。无论社会如何发展,无论科技怎样进步,创新,永远是汽保企业发展的根本动力!”

2月26日,AMR 2014正式揭幕,“创新”再次成为最强音符,众多参展企业除了竭力展示其创新的产品与解决方案,还不断就“创新”的意义与价值向外界传递出清晰的信号。

一家参展企业的代表告诉笔者:“汽车



张忠晔:“我为中国汽保行业的创新而自豪。”

技术的发展日新月异,对于维修技术与汽保设备的要求也越来越高。因此,专业化程度高的汽保企业在未来势必会成为行业主流,而创新则是汽保企业迈向专业化的前提。拒绝创新,汽保企业便将止步不前、面临淘汰。”

恰如此言,在每一届AMR展会上,当我们为不断涌现的新面孔而惊喜时,也不得不为那些悄然消失的老面孔扼腕叹息。新面孔的崛起,靠的是创新;而那些消失的老面孔,则往往是因为疏于创新。正因如此,老牌国际汽保企业对创新尤为重视,一家知名国际汽保企业的营销总经理便告诉记者:

“虽然我们是一家历史悠久的汽保企业,但支撑我们持续进步的动力却是创新。我们在中国市场取得的业绩,也正是得益于我们始终秉承创新的优良传统。”

而当我们收回目光聚焦本土汽保企业,却发现“创新”是一个常被刻意回避而又无法绕开的字眼,一家参展企业的代表对此向记者表达了他的隐忧:“你在本届展会上随便转转,就会发现很多产品长得很像,这是汽保企业创新力不足的表现。”诚然,回



李强:“创新,永远是汽保企业发展的根本动力!”

首中国汽保行业的发展历程,无论是萌芽阶段的简单模仿,还是产业化发展阶段的二次创新,抑或是当前国际化大环境下的自主创新,行业有识之士一直在为本土汽保企业创新不足的现状忧虑并发出呼吁,中国汽车保修设备行业协会副会长田国华便明确指出:“在拥有自主知识产权方面,中国汽保企业还需加倍努力。中国汽保行业与世界先进国家仍存在很大差距,这个差距需要大家奋力追赶。靠什么去追赶?只能靠创新。”

无创新,不发展。汽保企业的发展,离不开创新;汽保行业的进步,也离不开创新。作为中国汽车后市场公认的专业先锋媒体,作为中国汽保设备行业协会会刊,《汽车维修与保养》除了对AMR 2014展会上的创新产品进行及时报道与展示外,还紧紧围绕“汽保企业如何利用创新去满足现代化汽修新要求”这一话题,对众多参展企业进行了采访与报道。希望我们带来的创新产品展示,能为汽修界人士提供选型参考;希望我们有关“创新”话题的采访,能为中国汽保行业的同仁提供借鉴。



田国华:“(我们)靠什么去追赶?只能靠创新。”

问及“亨特”品牌在中国市场影响力不断扩大的原因,美国亨特工程公司亚洲区经理Alan Kennedy毫不犹豫地将其归功于“创新”,在他看来,创新犹如亨特的基因一般无法剔除。Alan Kennedy说:“亨特密切关注市场趋势,并随时根据市场发展趋势进行产品研发与创新。用创新的产品去赢得市场,这是亨特在中国市场品牌影响力迅速提高的主要因素。”

据Alan Kennedy介绍,在产品创新方面,亨特通常会在充分调查研究市场需求的基础上,再进行产品研发,之后再产品投放市场。他举例说,“在美国SEMA 2013展会上,亨特就展出了一款创新型的超级全自动拆胎机。虽然已经在美国市场推出两个多月了,但我们仍打算用三四个月的时间对其进行各种适应性改进之后,再考虑推向中国市场。这是因为不同的市场具有不同的需求,而亨特会据此不断进行改进与完善,之后才会推向目标市场。”

“我们还有一款新的产品——大车四轮定位仪,它采用了3轴6传感器的方式,这在全球也是独一无二的。所有产品的服务手册、软件的翻译,都需要一定的时间。因此我们会延

现在人们的生活,方方面面都进入了移动的互联网时代,在汽车后市场,深圳市元征科技股份有限公司(以下简称“元征”)经过20年不断的创新和积累,从431ME第一款应用于多车型的综合汽车电控系统检测仪,使“电眼睛”成为汽车故障诊断仪代名词开始,历经X-431超级电眼睛, X-431 Diagon掌上诊断设备, X-431 PAD平板型智能诊断一直到如今的X-431PRO系列和X431iDiag移动互联网设备,把传统的诊断设备真正引入了到移动互联网时代。在AMR 2014展会期间,记者专访了元征副总裁黄兆欢。

元征展台的二维码随处可见,黄兆欢介绍说:“通过手机端来下载golo APP,免费注册即可登录享用元征golo车云平台。元征不仅在开发传统的汽保设备,更是在搭建车主生活的平台。这个创新会引领行业从传统的诊断设备借助移动互联网技术走进车主生活,在车主与维修企业之间架起一座沟通的桥梁,拉近车主与维修技师的距离,可谓是行业的一次革命。同时golo车云平台的许多应用在绿色汽修和节能环保方面会得到更多体现。”

黄兆欢表示,元征的优势是持续创新,创

## Alan Kennedy: 创新是亨特的基因

后几个月把相关工作做得到位了,才会推到美国之外的全球其他市场。”

Alan Kennedy强调,亨特工程公司的全称中含有“工程”二字,因此他们也会用系统化、高规格的工程标准去考核产品质量,而不会很轻易就把产品发布出去。“只有在产品性能有保障的前提下,我们才会发布新的产品,这是亨特公司的原则。”

创新与抄袭,从来是如影随形。当中国汽车保有量越来越大,对汽保设备需求越来越急迫,一些仿冒产品趁机涌现。对于这一现象,Alan Kennedy表示,仿冒会导致市场缺乏创新,对于被仿冒品牌而言,仿冒是对其知识产权、精力、设备、创新能力的一种“掠夺”。因此,亨特非常重视专利保护,每年都会申请获得8~10项专利。“当然,如果我们发现有企业仿冒亨特产品,我们会诉诸法律手段寻求解决。”他强调。

除了产品创新的优势以及做好对知识产权的保护,在市场同质化日益严重的情形下,亨特在中国市场还有其他优势吗? Alan



美国亨特工程公司亚洲区经理Alan Kennedy

Kennedy表示,亨特还会从服务创新的角度去倾听客户需求,然后在产品设计中去满足客户需求。“比如,当前出现了转向角传感器、车道辅助转向系统、车辆自动跟踪系统等汽车新技术,亨特可以在不增加设备或者对设备进行大改动的情况下,满足新车型对四轮定位的新需求。我们只需在程序里面,调整一些辅助工具,就可以满足新技术的功能要求。这就是亨特面对汽车新技术提出的维修新需求所做出的研发调整。”(文/马骏)

## 黄兆欢: 元征的优势是持续创新

新带来了市场的发展。golo车云平台是元征以互联网的意识 and 思维打造的面向全球汽车维修和生活平台,这里包含着即时通讯、远程汽车诊断、地理服务、汽车安全报警等全新互联网的概念和应用,所有这一切带给客户在设备上实现网络化、移动化;同时还可以通过网络共享和交流、资料云储存和即时查询提升技师的能力和水平,使企业为客户提供更加完善、及时、主动的服务——通过移动技术掌握车辆及每一个客户的细节,随时随地主动对客户进行维修、保养和零件的更换。

汽车工业发展迅速,而汽车工业是整个汽保行业的上游,它的发展必然牵动着整个汽保市场的变革。“未来,元征将利用多年积累的用户优势,在车云平台上面向全球召集许多认证技师,形成一个庞大的技师圈,圈内技师们可以共享和交流增加的经验和资料;车主则通过golo APP可与技师实现实时通讯,随时请教询问爱车的问题,车辆装有golo接头的车主还可发起远程诊断让技师帮助处理车辆问题。元征以超越的精神,引领于汽车维修市场从传统设备的红



深圳市元征科技股份有限公司副总裁黄兆欢

海进入了互联网汽车维修与生活的蓝海时代,由此将会改变这个行业的方方面面,这些改变必会影响到维修企业、维修技师以及车主用户。”

中国的汽保行业在汽车工业的发展进程中一直在进步,很多企业开始放眼全球市场并把产品带出国门,走向海外。黄兆欢说:“元征很早以前就在开拓海外市场,率先把民族品牌带到国外。全球战略反映了golo车云平台的定位是面向全球的汽车维修和生活平台,元征已经开始陆续在欧洲和美国搭建golo车云平台,并将设立研发中心。”(文/文二霞)



## 刘金东：领先的技术源自对客户的关注



上海一成汽车检测科技股份有限公司董事长刘金东

上海一成汽车检测科技股份有限公司始建于2001年8月，系上海市高新技术企业，是国内首家获得四轮定位仪核心技术自主知识产权的制造商。

上海一成汽车检测科技股份有限公司始终把“科技领先，品质为本”作为企业发展的宗旨，七年来在自主创新方面，一直走在行业的前列。上海一成汽车检测科技股份有限公司

董事长刘金东说：“领先的技术与设备固然离不开对研发的重视，也因正为如此，我公司拥有实力雄厚的研发团队。但是，我个人认为，要想走在技术与产品革新的前列，更重要的是要关注客户遇到的实际问题。我不提倡闭门造车式的研发方式，技术先进并不代表能够适应市场的发展，能够满足客户的需求。汽车的相关技术在不断提高，那么维修设备的发展水平也要与之匹配。”

谈到汽保设备的电商化，刘金东认为，这是社会发展所带来的必然趋势，但就当下而言，还不是时候。刘金东说：“汽保设备有它的独特性，一台设备的出售，已经不单包括设备本身，同时也包括了厂家所提供的培训、产品的后续升级等。对于大型汽保设备，因为其价格昂贵，维修企业在购买时也会很慎重，通常都会先了解、体验、比较，最后再做出决定。如果汽保设备全部电

商化，上述问题是无法解决的。我个人认为，至少针对我们企业，面对网上销售的模式，我们还没有做好准备，现在来谈，还为时尚早。”

刘金东介绍说，上海一成汽车检测科技股份有限公司每年至少申请十项专利，现在已经拥有近100项专利技术。刘金东说：“作为走在行业前列的汽保设备商，我想，最应该做的是通过技术来改变行业的水准和水平。”上海一成公司专心投身于汽车后市场，做好汽保制造行业，致力于提高中国乃至世界汽车维修检测设备技术水平，为行业的发展以及振兴民族工业贡献着自己的力量。

谈到今后汽保设备的发展趋势时，刘金东仍然认为，客户的需要就是发展趋势，汽保设备的发展，没有一成不变的指引方向，作为汽保设备商就应该紧跟客户的步伐，时刻关注和洞察客户的需要和他们遇到的问题。为客户提供解决方案的过程，也就是汽保企业技术发展和革新的过程。(文/高中伟)

## 磨卡：推广全球统一的标准化流程



磨卡贸易(上海)有限公司总经理Mr. Ilpo Meskanen

磨卡(Mirka)是全球知名的汽车修补行业产品生产商，在过去的20多年里，磨卡在提供优异的砂纸产品的同时，也一直致力于为汽车修补行业提供完美的无尘打磨解决方案和产品，现已成为业内全球领先的研磨材料制造商。日前，借助AMR 2014展会的契机，本刊记者采访了磨卡公司在亚太地区的三位负责人Mr. Ilpo Meskanen, Mr. Vinay Mathur和Mr. Manoj Soni, 请他们谈了谈磨卡的发展策

略以及下一步的规划和部署。

创立于1943年的磨卡公司，其总部位于芬兰，目前公司员工超过1000人，负责全球范围内90多个国家和地区的生产和销售工作，2013年销售额超过两亿欧元。磨卡在全球20多个国家设有分公司和代表处，其中落户在亚洲的三个国家分别是中国、新加坡和印度。

磨卡中国于2008年在上海注册成立，如今已经迈入第六个年头。在中国，磨卡主要通过经销商开展业务，主要目标客户群为汽修企业。区别于同行业的其他厂商，磨卡在专注于为客户提供高品质产品和服务的同时，也为客户提供全方位的服务和培训。磨卡公司大中华区总经理Mr. Ilpo Meskanen表示：“不管在中国还是在其他地区，磨卡的策略都一样。我们不会只倾向于高端4S站或是专门针对某一类车系，其他如快修连锁网络、汽保社区店，甚至独立的维修厂也都是我们的目标群体。”

对于中国市场这块大蛋糕，磨卡一直积极寻求机遇，发展规模也在日益壮大，而当记者问到磨卡的下一步发展部署以及未来是否会考虑在华建立生产研发中心时，磨卡公司的三位受访人士均表示：“推广标准化流程是磨卡的核心价值”；“我们在芬兰已经有四家工厂，它们的产能已经足够供应全球市场；且那里有一流的研发中心和实验室，一流的质量控制体系，我们提倡的是保证全球统一的质量标准。所以不管在中国或是全球市场，我们仍会秉持目前的策略，即在向维修企业提供更好的产品和服务时，还从产品研发、生产、质量管控以及售后服务都坚持全球统一的标准。同时，产品线也会拓宽，除了研磨工具之外，抛光工具也将作为一个大类推向市场。”

而谈到中国客户的购买习惯，比如在意的价格还是更注重品质？磨卡方面委婉地解释，“我们不会单纯从价格或是品质上去甄别客户群，如何帮助汽车维修企业提高生产效率，如何才能为客户提供的令其满意的服务，这才是我们最为关注的。”(文/杨雨 马骏)

2014年2月27日,在AMR 2014展会期间,深圳市三杰宜科技有限公司(以下简称“三杰宜”)在北京新国展W104会议室举行了二代3D四轮定位仪T系列产品发布会。会后记者专访了三杰宜研发总监何帮胜。

四轮定位仪从早期的拉线式定位仪发展到如今的3D定位仪,经历了100多年的发展历史,现如今形成了CCD与3D并存的格局,目前市面上普遍存在的3D定位仪是用标靶当作目标体的测量模式,包括目前处于定位仪行业前沿的主流产品。何帮胜说:“图像采集系统和角度算法系统,是四轮定位技术领域的关键技术,三杰宜3D产品具有核心技术优势,就目前而言,技术领先型至少可以保持五年以上。另外,三杰宜还具有四相机一对一封闭图像采集系统,智能和节能理念,自由推测量模式,研发优势等特点。”

据何帮胜介绍,目前国内四轮定位仪行业较为混乱,手工作坊,夫妻店等模式也不乏应运而生,使得国内四轮定位仪产品品牌的竞争亦趋于无序竞争,进口品牌与国产品牌两大阵营相对峙,进口品牌凭借技术

## 何帮胜:坚持自主研发方能跟上市场发展

实力、品牌文化为根基,但价格一直居高不下,并且售后服务及配件价格一直以来成为诟病,而国内品牌以物美价廉为武器,因为考虑到技术壁垒、资金投入、市场风险、研发风险等原因,真正自主知识产权的四轮定位仪寥寥可数,绝大部分都依赖于第三方开发包进行生产,进而导致进口品牌虽仅有几家企业,却牢牢把握了中高端市场份额,相比之下,国内品牌更多地集中在低端市场,品牌竞争也相应呈现良莠不齐的局面。

“四轮定位仪作为一个高科技产业,涉及多个领域的技术,这也导致在某些层面,尤其是技术层面,根深蒂固的进口品牌技术优势的不可撼动,而对于国内品牌来说,发展将是一个的需要不断摸索、不断投入、并且存在一定风险的漫长过程,由于起步晚,缺乏自身成熟的技术实力和品牌文化,仅能借鉴或开发先进技术逐步向中高端市场的渗透,且国内品牌之间竞争将趋于两方分化,一部分执著于低端市场,使得彼此间的产品趋同性增强,价格战



深圳市三杰宜科技有限公司研发总监何帮胜

将成为竞争中主导,而另一部分则可能加强品牌建设和技术实力的提升,侧重低端市场的同时,涉足中高端市场。可以预见,在未来发展过程中将会有大量国内品牌消融,进口品牌与国产品牌继续保持对峙状态。”

何帮胜说:“汽保行业一直是向上发展的趋势,汽车保有量的增加势必会推动汽车后市场的发展,企业自主研发非常重要,只有自主研发才能跟上汽车后市场的发展,才能跟上整个汽车行业的发展。”(文/文二霞)

烤漆房的安全问题一直备受关注,烤漆房一旦失火,后果通常都很严重。景中景工业涂装设备有限公司销售中心经理杨宇峰说:“烤漆房产品品质参差不齐,虽然国家已经出台了相关标准,但有些厂家为了追求自身利益而偷工减料,没有严格按照国家规定去执行,这是造成烤漆房事故频发的重要原因。”

景中景公司成立于1999年,是一家专业从事销售、设计、生产、安装、售后服务的涂装设备公司,汽车烤漆房为其主打产品之一。

为提高烤漆房的安全系数,景中景公司在技术方面做过许多改进,比如逐渐淘汰继电器控制系统,用微电脑控制的程序取而代之。

杨宇峰说:“烤漆房失火通常要具备两个条件,合适的可燃混合气和明火源。”说到预防措施,杨宇峰谈到以下几点:①对于使用燃油的烤漆房,定期清理燃烧器内部的积炭;②对于加热要注意加热温度;③定期检

## 杨宇峰:用技术创新提升烤漆房的安全与节能性

查热交换器的不锈钢焊接情况,及时修复裂纹;④注意顶棉、底棉的保养,及时更换;⑤定期检查温度控制装置的灵敏度;⑥对于电气线路,在安装烤漆房的时候,要严格注意施工人员的施工方法;⑦选择抗高温的墙体材料;⑧制定严格的烤漆房作业标准;⑨建立半年大检修制度;⑩针对现在一些修理厂想进行废机油再利用的情况,所有准备改造燃料的烤漆房都要进行非常专业的改造分析,进行改造之前的相关部件修理、更换,不是所有的柴油燃料烤漆房都适合于作废机油燃烧器的改造。

谈到汽保行业在节能减排方面应该做出的努力,杨宇峰说:“这是我们汽保人义不容辞一定要做的事情,也是我们景中景公司一直在努力的方向。烤漆房的能源消耗主要来自光源和热源,光源方面主要是节能灯的使用,热源方面我们的新设备采用了热能回收的新技术。烤漆房工作时产生的热能在工



景中景工业涂装设备有限公司销售中心经理杨宇峰

作结束后并不会排掉,而是会进入烤漆房的柜体,在里面进行短暂的存储后再回到室内,进行循环使用,这种新技术大大提高了能源的利用率。”

在新能源方面,景中景公司新近推出了以太阳能为能源的新产品,这是有利于节能减排的一项技术,也将成为烤漆房行业的重要变革。(文/高中伟)

## 磨中立: 创新支撑发展, 服务超越产品



南宁研华电子科技有限公司外贸部经理磨中立

南宁研华电子科技有限公司成立于1999年,是广西知名高科技企业。其始终坚持以“科技创新,超值服务”为经营宗旨,紧跟世界汽车先进技术,专业从事汽车电子产品与检测设备的研发、生产、销售和售后。

谈到科技创新,南宁研华电子科技有限公司外贸部经理磨中立说:“这是汽车电子产品生产商每天都应该考虑的问题。为了顺应时代的发展和客户不断增长的需求,汽车电子产品要不断扩大自己的用户群体,实现从单纯地

面向4S店和维修厂到也同时面向普通车主的转变,而这种转变要求有强大的技术力量做支撑。研华公司一向致力于解决车和车主的刚需与服务需求,以科技创新创造出超值的服务,我们的目标是让车载网络与互联网真正联网,实现车联网的巨大价值。”

南宁研华电子科技有限公司的新产品——CCDP汽车云在线变成平台经过数年的开发测试,将于2014年开始逐渐推向市场。该产品主要是以无线网络为媒介,实现安卓系统手机、云OBD设备、云服务端之间的交互,以达到对汽车进行编程诊断、保养复位、个性化设定、汽车动力改装、OBD2仪表编程及钥匙匹配、云服务端备份日记等功能。

磨中立说:“做工粗糙、技术低端,单纯以廉价为卖点的产品,已经不符合客户的长远需求,也不符合技术发展的趋势,必然会被市场逐步淘汰,CCDP汽车云在线编程系统,以车联网大数据时代为背景,对于汽

修厂来说优势在于服务收费方式风险小,模块选择灵活、简单易用、按需订购、也不许操心备份维护安全等技术问题,从而实现让客户更专注核心业务,并提供更快的更新升级和24小时全天候的网络服务,不需要高级专业的高新人才,也不必担心人才流失而带走技术。”

谈到关于产品在国内的销售状况时,磨中立说:“国外市场的法律法规相对健全,国际市场对产品的管控,包括海关对产品运输方式的管控会比国内更严格,4S店和维修厂等一些车企也绝对不会触碰法律的底线。我们的产品也是严格按照法律规定进行销售的。而且面对国外市场,我们在正式开始销售之前,会重点了解我们的产品是否适用这个国家的法律和原厂企业的知识产权要求,确定匹配后才会大规模的销售。”

磨中立认为,随着市场竞争的加剧,汽保企业已经从卖产品转向卖服务。当服务的终端从主机变为后台,不但能为客户提供不断更新和升级的服务,而且也更有利于知识产权的保护。(文/高中伟)

## 费斯托工具: 不惧“山寨”, 用“创新”培育市场



费斯托工具  
中国市场经理周敏

作为AMR展会的常客,德国费斯托工具力求在每届展会上都能有新的惊喜带给大家,这一次也不例外。在AMR 2014展会上,伴随着“进入利润区”的口号,费斯托工具为业内观众带来了惊喜之作:新一代中央集尘系统、LEX 3气动磨机全系列等,展示了费斯托工具在钣喷车间系统解决方案上的巨大优势。

在展会现场,新一代中央集尘系统成为最受瞩目的焦点,确保工作场地无尘清洁、工作人员的安全健康、跟随工位的需求节省电能的耗费是该系统的核心优势,费斯托工具的工作人员通过演示以及模拟等形式依次开启各个工位,让观众直观地理解并体验到了这项技术带来的便利和利润空间,也收获到了积极的市场反响。

不仅在展会具有超高人气,费斯托工具在

中国的市场业绩也是一路领先。据最新的一项调查显示,费斯托工具的设备与工具占六成以上市场份额,耗材也名列前茅,遥遥领先于同业。当记者问到费斯托工具何以取得如此耀眼的业绩,费斯托工具中国市场经理周敏说:

“我们一直专注于创新,专注于为专业人士和识货的客户研发高品质的工具系统解决方案,费斯托工具至今获得300多项专利便是最好的证明。在技术方面,费斯托工具是第一个把干磨工艺引进国内市场的厂商;在服务方面,费斯托工具具有过硬的‘技术销售代表’团队,鉴于演示和体验的必要性,费斯托工具要求‘技术销售代表’既了解产品,同时还具备给客户做演示的技能。费斯托工具的目标是,不仅要把产品卖出去,还要让客户掌握工艺,这也是费斯托工具作为一家德国国家企业传承下来的企业文化价值之所在。”

中国后市场对维修工具强大的需求,引发了众多行业进入者。作为一家业内领先的企业,在市场一片向好而又乱象丛生的大环境下,费斯托工具也难逃“被模仿、被山寨”的尴尬,对

此,周敏的态度则较为乐观,她表示,“现在市场处于最好的发展时期,只是市场环境有待改善。鱼龙混杂的山寨品牌确实给我们带来一些纷扰,但远不至构成威胁,因为市场是最好的‘试金石’,只有真正品质过硬的产品才经得起市场检验。费斯托工具一贯坚持‘做好自己’,我们一直在积极通过‘创新’来培育市场,力求给客户带去最佳的产品和服务。从长远角度看,只有客户才有权评判产品的真正价值。”

据周敏介绍,作为行业领军者,费斯托工具一直密切关注钣喷人才流失这一行业现象,为此,费斯托工具也推出了诸多颇见成效的举措,比如,费斯托工具积极寻求与一些职业院校建立合作伙伴关系,为他们提供最先进的工艺、设置相应的课程,力求让学生在学校就能接触到最新的工艺和技术,以此扩大行业人才队伍的建设。

提到2014年在中国市场的重心,周敏表示,费斯托工具还将继续专注于“精耕细作”地从客户聚焦转移到服务聚焦,提升费斯托工具的市场关注度,并通过提供在线交流和标准化的教程等创新型服务方式扩大服务范围,尽力覆盖到三四线城市。(文/杨雨 马骏)



随着汽车车灯光源的变化和光强的提高,灯光测试仪显得尤为重要。近期,德国马哈公司(以下简称“马哈”)北京代表处选送的MLT3000灯光测试仪,经过专家评选,获得我社2013年度“20佳”维修工具。在2014年国际汽保展期间,记者采访了马哈(北京)贸易有限公司总经理修春林先生。

谈起技术创新对汽保行业的影响,修春林说:“整个汽保行业在持续不断的向前发展,而且越来越专业,汽保企业的竞争也更加激烈。专业化程度高且效益好的企业将逐渐吞并竞争能力较弱的企业。创新是必须的,再好的企业如果不持续创新,离失败也就不远了。马哈作为德国的一个品牌,与国内产品相比,价格略高,但性能、质量、功能及售后服务等方面却更为完善。当然,我们压力也非常大,因为价格是市场的一个重要因素,在竞争中稍有不慎,价格低的产品就占了优势。产品再好,价格太高,客户也接受不了。如果大家都去追求低价,没有利润,那谁去开发新产品呢?没有新产品,企业如何发展?马哈公司每年都会研发新产品,而且考虑产品设计、制造、售后服务过程中对环境的影响,利用节省能源和保护环境的工艺来保持企业的研发和

## 修春林: 汽保商应给用户多一些真诚

生产。所以马哈能够保持在汽保行业里面领头羊的位置。”

修春林先生表示,我们会根据国内用户的需要,引进马哈在欧洲市场最先进的技术和产品,保证产品的功能和质量,然后再配上本地的技术人员,提供更快捷、更完善的售后服务。我们会把国内市场与欧洲市场不同的客户需要,反馈给德国总部,让其研发出更适合中国市场和现阶段用户更需要的产品。从长期的角度来讲,也是受制于市场的压力,我们不想打价格战,但也要稍微做一些调整,让更多的用户能够使用到国际上最先进的设备。

中国的汽保行业变化很大并存在一定的问题。究其原因,汽保行业在发展过程中存在一些长期遗留的问题。国内汽保行业比国外汽保行业起步晚,当时国内用户要求较低,市场发展并不理想,很多产品需要借鉴国外的一些产品。“借鉴不是一比一的复制,我们是借鉴,就是把强的地方拿过来,再加上一些自己的东西,做一些改变。现在国内的汽保产品整体上,不管是从外观还是内在的质量和性能都在不断地提高,中国的汽保商也逐渐走



马哈(北京)贸易有限公司总经理修春林

出国门。”

修春林先生说:“市场需要一个慢慢培育的过程,用户会慢慢变得专业,知道什么产品会带来更多利益。用户会提出更高的要求,汽保商为了满足用户的要求而研发新产品,但是研发新产品的投入需要有回报,有了回报了继而才能研发出更多新产品,这个领域才能慢慢进入一个良性循环,否则市场永远都处在低端的恶性循环中。我们要改变一个理念,改变人的理念不是一朝一夕的事,需要一个过程。希望在这个过程中,中国的汽保商给我们的用户,少一些忽悠,多一些真诚。”(文/文二霞)

## 曹孝伦: “倍系统”将引领钣喷辅料行业的标准化



凯倍汽车技术系统(上海)有限公司总经理曹孝伦

凯倍汽车技术系统(上海)有限公司引进德国领先的稳定钣喷辅料产品与技术,主要从事汽车后市场车身修复所消耗品的生产、研发、销售的技术服务。其集合国际最优势的产业资源,为客户提供高性价比的产品和“一站式”的服务。

凯倍汽车技术系统(上海)有限公司总经理曹孝伦介绍说:“倍系统是凯倍汽车技术

系统(上海)有限公司旗下的子品牌,其由六大系统组成,分别为研磨系统、抛光系统、遮蔽系统、清洁系统、个人防护系统和工具及辅助系统。倍系统300多个产品可以使所有钣金和喷漆的客户需求获得满足。”

在汽车钣喷车间中,要用到的工具和材料有油漆、维修工具和辅料。辅料是钣喷作业中必不可少的一部分。在国内,从事钣喷辅料经营的企业很多,但其产品质量鱼龙混杂,而且品种齐全、服务完善的企业并不多。

曹孝伦说:“作为汽保产品中的‘小众’,钣喷辅料往往被汽修企业所忽视,很少有人去分析什么样的辅料能给他们提供更多的帮助。但是,事实上,辅料品质会影响钣喷的质量、效率、成本和客户的满意度。借鉴国外的先进经验,我们更提倡钣喷辅料的专业化和标准化。如今,倍系统致力于建立中国汽车售后的PSP标准,所谓PSP标

准,是指产品标准(products standard)、服务标准(service standard)和价格标准(price standard)。产品标准、服务标准甚至是价格标准的统一有利于引导行业向良性、更健康的方向发展。”

总而言之,倍系统提倡和引导的是钣喷辅料行业的标准化和一站式服务。曹孝伦说:“我们的产品和服务都源自客户的需求,客户需要好的产品、需要节约成本、需要好的售后服务。面对目前汽车行业中售后市场越来越受重视的情况,提高效率 and 节约成本成为维修企业的首要任务,与之相关,钣喷辅料的供应也需要一个更加专业的供应服务体系。”

在整个汽车后市场中,经销商为维修企业提供完善的培训服务已经成为常态。但汽车辅料的相关培训在行业中是欠缺的。曹孝伦说:“倍系统建立了完善的客户培训体系,为客户提供优质的培训服务,以改善其作业车间的效率。这其中包括工艺的调整、产品运用的整合等。”(文/高中伟)

## 徐达民：做有自己特色的专业工具



力易得格林利工具(上海)有限公司董事长兼总经理徐达民

维修工具是汽保行业必不可少的组成部分，目前进入汽保行业的工具品牌越来越多，有国外的品牌、合资的品牌也有本土的品牌，这是一个潜在的市场。记者在北京国际汽保展期间专访了力易得格林利工具（上海）有限公司（以下简称“力易得”）董事长兼总经理徐达民。

在力易得的展台，品牌LOGO下方“终身保用”尤为醒目。徐达民说：“这不是一个

口号，而是对产品品质的自信和保证。没有一款工具是终身使用的，这样的保证有赖于市场的需求，特别是汽保行业的产品需要有一定的质量保证，并不是产品本身的终身保用，而是更深层次的问题。很多品牌都有质量保证，在这个层面上我们增加了先换后退的概念。现在一些企业，客户去退换产品，企业会有很多理由，比如要到厂家确认到底是产品质量问题还是使用不当问题，质量保证仅是口号，并未落到实处。我们现在提出先换后退，把权利授予经销商，只要客户有要求，经销商可以退换，我们厂家来承担损失。这是比终身保用更进一步的行动。”

徐达民表示，力易得的品牌定位是工矿企业安装、汽车维修、配套定制化，具有一个较长的产品生产线和3000多个品种，基本覆盖目标客户的需求。力易得生产的工具不仅质量越来越好，而且技术含量较高越高，拥有特色的核心产品是提升企业品牌形象的重要因素。提高维修效率也是一种节能环保的体现形

式。“在汽保行业，我们的重点是做有自己特色的，能覆盖汽保领域的，通用的专业工具。汽保行业有的工具非常专业，涉及到某个车型的某个专用工具，而我们主要是做通用的专业工具，比如某个工具能覆盖几个车型，这样的工具是我们发展的重点。”

力易得自从跟美国德事隆合资以后，从技术、管理、财力等方面得到强有力的支持。

“作为汽保行业的重要一员，面对竞争，我们只有把产品和服务做好，面对客户群，扎实做好工作，拓展品牌，继续增加我们市场的份额。我们会把汽保行业作为今后发展的重要战略市场，加大市场、人力、宣传等方面的投入，引进技术含量更高，品质更好的产品来满足市场客户的需求，同时加强内部管理，提升服务水平。这样才能得到更多客户的信任，从而在汽保行业更好地发展。”

徐达民说：“汽保行业的客户要求越来越高，对品质、服务、企业品牌长期的发展都有很高的要求，对这个市场的投入一定要有长远的眼光和长期的投入，才能保证品牌在汽保市场的立足之地。”（文/文二震）

## 谭登焜：高品质工具让用户更满意



1/2"复合材料气动扳手

数显扭力扳手

杭州巨星钢盾工具有限公司（以下简称“巨星钢盾”）是国内五金工具行业上市公司杭州巨星科技股份有限公司的控股子公司，专业从事五金工具的研发、生产和销售。杭州巨星科技股份有限公司是国内工具行业的龙头企业，亚洲最大的手工具制造销售企业之一，是多家全球500强零售企业在亚洲最大的手工具供应商，欧美众多工业用户的专业级工具供应商，在杭州经济技术开发区、杭州江干科技园、浙江海宁经济开发区有多个生产基地。

巨星钢盾依托巨星科技资源优势，全力开拓国内市场，旗下自主品牌——SHEFFIELD钢盾是服务于国内中高端市场

的知名工具品牌，提供由产品供应到工具配套解决方案的全方位服务。本次展会巨星钢盾展出了多款新品，引来诸多观众前来参观和购买。

巨星钢盾市场经理谭登焜为记者重点介绍了两款产品：1/2"复合材料气动扳手和数显扭力扳手。1/2"复合材料气动扳手具有扭力强劲、机身轻巧、操作省力的特点。其工作扭矩为813N·m，最大扭矩949N·m，自由转速8000r/min，平均耗气量为4.4CFM，产品净重仅2.15kg。机身动力装置采用双锤打击结构，动力输出快速，复合材料外壳设计，体积小、重量轻，降低工作强度，握把排气设置，配备消音装置，减小工作噪音，三向进气钢制气缸，扭力输出多出同类产品10%。数显扭力扳手顾名思义就是带数字显示的扭力扳手（扭矩扳手，力矩扳手），它有别于一般的扭力扳手，拥有更加精确和直观的操作功能，包含扭力设定、单位设定、模式设定、数值储存、数值清除、数

值输出等。它是扭力扳手中最高级的一种，不但能够当施加的扭力达到设定值时，扳手会发出“卡塔”声响和扳手连接处折弯一点角度，而且会通过数字显示屏或者LED灯来提示使用者。在扭矩的设定上能够通过按键和数字显示屏来完成，比之非数显扭力扳手更方便也更易于操作。除了以上功能外，钢盾品牌的这款数显扭力扳手还具备蜂鸣、LED等报警及独特振动报警设计，适合高噪音环境中使用。

谭登焜表示，“SHEFFIELD钢盾拥有强大的研发能力，每年有数百种专利产品和新产品上市，创新能力行业领先。截至目前，拥有国内外各项专利超过500项。SHEFFIELD钢盾有世界一流的工检测中心和实验中心，充分保证产品品质，公司中心实验室是国内手工具行业唯一一家CNAS认可实验室。SHEFFIELD钢盾各质量指标均达到或超过ANSI美国标准、DIN德国标准和国家标准。高品质的产品不仅满足用户不同的需求，而且会带给用户更多的体检和满意度。”（文/文二震）