



“磨卡是专业提供无尘干磨系统及生产和销售涂附磨料的公司, 这些产品的作用是打磨汽车钣金部分, 让它们更干净, 所以磨卡是一个很‘干净’的公司, 我们也一直致力于营造更干净的大环境, 绿色环保是磨卡始终坚持的理念。”

磨卡的中国之路: 研发创新、树立品牌、关爱环境

——专访磨卡有限公司全球市场总监Nina Nyman女士

◆文/本刊记者 高中伟

磨卡有限公司(Mirka, 以下简称“磨卡”)主要为全球范围内90多个国家和地区提供无尘干磨系统及研磨材料的生产与销售服务, 其总部位于芬兰。磨卡的分销公司位于英国、德国、法国、瑞典、意大利、西班牙、墨西哥、新加坡、印度和中国等国家。

磨卡是研磨行业中第一个获得ISO 9001、OHSAS 18001、ISO 14001三项重要质量认证的公司。磨卡无尘干磨系统得到了多家知名汽车厂商和知名油漆供应商的推荐使用, 在无尘干磨行业中具有领导地位。

磨卡贸易(上海)有限公司于2008年在上海注册成立, 并在北京和广州设立了分部, 其在包括香港和澳门在内的大中华地区拥有超过300家经销商服务于汽车售后领域, 还有近100家经销商服务于其他工业领域。并且, 磨卡在沈阳、哈尔滨、西安、济南、武汉、成都、深圳等地派遣服务代表为广大客户提供及时的供给、服务和支持。

记者: 磨卡来到中国六年, 取得了怎样的成绩? 您如何评价如今磨卡在中国市场中的表现? 未来三到五年, 磨卡针对中国市场, 有怎样的发展计划?

Nina: 来到中国六年, 磨卡从“小”到“大”。通过一系列积极的产品培训和市场拓展, 针对现在的钣喷流程, 磨卡如今能够为中国市场提供更好的整体解决方案、更好的产品和服务。我们希望磨卡提供的服务和设备可以让维修工作变得简单、有效率。面对取得的成绩, 磨卡不会停下脚步, 而会继续不懈努力, 以此推动品牌及行业的发展。磨卡会在中国推出更多的产品, 其中包括耗材、砂纸和设备。在发展产品和技术的同时, 磨卡也会完善培训计划, 我们希望能够

给市场和客户提供更多有价值的培训, 也有计划在中国开设新的培训中心。另外, 我们愿意为汽车售后维修企业提供更多的整体解决方案。

我对磨卡在中国的业绩非常满意, 今年磨卡在中国市场的销售额实现了两位数的增长。当然, 评估一个公司的指标不仅仅是销售额, 还应该包括它所能提供的服务种类等。原来, 磨卡的主要产品是砂纸、耗材, 现在还有打磨设备及相关服务等。我们在销售数字上有一个量的提升, 而在产品线、服务和解决方案上则有一个质的提升。我们想通过各方面的提升, 让磨卡的市场影响力越来越大。总而言之, 今年磨卡在中国市场的表现非常不错。

2014年, 磨卡的全球销售额为2亿欧元左右, 中国的销售额占全球总销售额的10%左右。当然, 这些数字不仅限于汽车市场, 还包括其他工业市场。2015年, 磨卡计划将业务扩展到电子行业, 比如手机壳和与电子行业相关的打磨产品。

说到磨卡在中国市场未来三到五年的计划, 其实非常明确, 就是通过产品推广和培训, 让越来越多的修理企业成为我们的客户。当这些企业成为我们的客户之后, 我们要思考的是如何为他们提供更好的服务。磨卡在进入中国市场之前, 我们计划与评估了很长时间, 所以我们更加珍视磨卡在中国的发展。未来, 我们希望在发展更多的合作伙伴, 主要包括经销商、主机厂和修理厂等, 我们希望能与他们建立更加密切的关系, 以此促进双方的发展, 促进磨卡的产品被更多的人认可与使用。归根到底, 任何一个企业都要用自己的产品、服务和能够为客户提供解决方案来证明实力。还有一点要补充, 我们在寻找经销商合作伙伴的时候, 企业的诚信度是我们重点考虑的因素之一。

记者: 进入中国市场之初和发展至今, 磨卡遇到的最大困难和挑战分别是什么?

Nina: 磨卡刚刚进入中国市场的时候, 面对的最大困难是没有人知道磨

卡(Mirka)品牌,那时的挑战是如何提高品牌知名度,让行业内更多的企业和人知道磨卡,了解磨卡,认可磨卡,选择磨卡。发展至今,磨卡依然注重品牌形象,从综合服务、培训及与客户和经销商的接触中,我们始终致力于树立良好的品牌形象。

磨卡如今面临的重要挑战之一是如何找到好的员工。我们希望服务于磨卡中国公司的员工能够深刻理解磨卡的理念、服务、产品等信息,然后把这些信息传递给客户;能够更加贴近中国客户的需要,把磨卡的产品、服务、技术推广给客户。磨卡相信,只有好的员工才能构建更好的企业组织架构,才能够更好地为客户服务。

记者:磨卡在全球其他市场表现如何?从磨卡的角度来看,与其他市场相比,中国的市场有什么特点?

Nina:除了中国之外,在欧洲、北美、墨西哥、东南亚及亚洲等市场,磨卡都发展得很好。现在欧盟的经济遇到了一些问题,但这并没有影响到磨卡的经济增长。磨卡今年没有在世界范围内开设新的公司,但现有公司的业务都在稳步发展。

我个人对中国市场有两点评价。第一,中国的发展速度非常快。第二,中国维修企业的员工更乐于接受新事物,愿意在工作方式和方法上作出改变。欧洲市场中,维修企业的员工大多观念比较固化,很难接受新的技术和方法,很难被改变。总之,在欧洲和北美市场,很难改变汽车后市场中从业人员的观念和习惯,但在中国,大家更愿意接受好的、新的事物,并把它们运用到工作中。

记者:磨卡一直提倡关爱环境,近几年,中国的相关部门也大力推动绿色维修,今年九月,十部委联合发布了《关于促进汽车维修业转型升级 提升服务质量的指导意见

见》也提到了提倡和鼓励绿色维修,磨卡在中国将怎样继续将环保理念贯穿始终?

Nina:磨卡是专业提供无尘干磨系统及生产和销售涂附磨料的公司,这些产品的作用是打磨汽车钣金部分,让它们更干净,所以磨卡是一个很“干净”的公司,我们也一直致力于营造更干净的大环境,绿色环保是磨卡始终坚持的理念。磨卡正在实施一个可持续性的发展计划,去年,我们在芬兰总部建立了一个工厂,这是一个绿色工厂,它融合了很多先进的环保技术。在这个工厂中,我们不仅能够生产出更环保的打磨产品,也将整个生产过程的环境污染程度降到了最低。磨卡对环保问题很重视,也很敏感,就像我们的产品,都是无尘打磨,有专门的装置来收集打磨过程中产生的灰尘,不会让它们飘浮在空中,影响施工人员的健康。

记者:磨卡在产品创新、技术研发上与同行业的其他品牌相比,有什么独到之处?您怎样看待同行之间的竞争?

Nina:说到产品创新和技术研发,我想介绍一款磨卡的新产品,它叫“Aquastar”。这张砂纸上面,你所能看到的砂粒不是贴上去,而是喷上去的,这在行业内是一种很先进的技术。Aquastar有以下特点:①灵活易用——既适用于干磨又可用于水磨;②可用于水磨——用水量



芬兰总部绿色工厂

极少,并且表面处理效果更洁净;③节约时间——不需要用水浸泡,可以直接喷水使用;④优异的切削力——打磨速度快;⑤平滑的砂纸痕——砂纸表面抗堵塞性能强。2015年,磨卡计划在中国市场发布这款叫Aquastar的砂纸产品。

我认为,面对竞争对手的挑战,最重要的是创新,这是一个品牌面对市场、面对竞争对手时最有利的武器。磨卡会不断地创新,不断地研发出新产品、新技术。在任何领域,竞争都随处可见,磨卡始终尊敬竞争对手,因为我们相信,对手更强才会促使我们更强。M



Aquastar