

“斯堪尼亚—海格” 双品牌构建联合服务新模式

斯堪尼亚和海格双方联合开发的SCANIA·HIGER A90豪华客车从2007年推向市场,目前已经在国内国际市场销售150多台,针对斯堪尼亚—海格系列豪华客车的服务,苏州金龙和斯堪尼亚携手推出了保姆式服务,致力于为客户提供与豪华客车“公路之王”相匹配的服务,树立高端品牌客车的标杆。

按照双方全方位合作战略规划,苏州金龙和斯堪尼亚(中国)有限公司服务部门从今年开始实施每月定期例会制,协调、沟通服务合作方面的问题,半年多来,在双方共同努力下,探索出了服务的新模式。

联合服务小组整合优势资源。今年4月底组建成立了精干,由苏州金龙和斯堪尼亚的服务工程师、维修技师共15人组成的服务小组,小组成员都是经验丰富的工程师和具有维修经验的高级技师,由苏州金龙客户服务部和斯堪尼亚上海维修中心统一调度指挥,该服务小组技能优秀、响应迅速,为服务时效性提供组织保障。

双方服务站并网共管共享。苏州金龙



苏州金龙客户服务工程师在SCANIA·HIGER上海培训中心接受培训

已经有25家服务站通过SCANIA的考察、培训、考核,这25家服务站已经与斯堪尼亚在国内的12家服务站一起并入双方共建服务体系,双方确认的共建服务站,通过授权可以相互使用SCANIA的sail网络和HIGER的服务网络, MULTI、SDP3、SAIL等网络工具、资源、

信息对这些服务站开放共享。双方已对所有服务站实施共同建设,共同管理,车身和底盘兼顾,为高端客户服务提供网络信息资源保障。

成立SCANIA·HIGER技术培训中心。该中心地处上海,投资约1000万元,目前有完整的KN系列客车底盘教学实物,配置欧IV发动机、前独立悬架、空气悬架、前后盘式制动器实物总成,以及底盘大修所需要的专

用工具,所有教学配置面向市场。已经有18家苏州金龙服务站的50多位维修技师在该中心接受过底盘维护操作培训;选派的第一批10名苏州金龙驻外服务工程师为期20天的封闭式强化培训已经在10月中旬开始。

双方还制定联合走访客户计划,听取

客户使用信息,指导客户制订车辆维护方案,帮助客户降低运行成本。今年以来,苏州金龙客户服务总监等高层领导和斯堪尼亚(中国)有限公司高层人员带队深入到车站、车队、修理厂,走进客户和运输公司领导、驾驶员、修理工了解车辆使用、维护、维修、配件供应情况,及时解决车辆使用中遇到的疑惑和问题,让客户用得放心。

筹建上海配件中心库快速响应。根据常用件、易损件、主要总成件的分类,双方对配件的储备进行分工,避免因储备不合理造成浪费。此外,还理顺SCANIA香港、台湾配件资源共享渠道,所有配件资源信息通过上海配件中心库实现共享,由此解决配件计划难、进关慢的问题。

卓越的产品品质,辅有良好的服务,赢得了SCANIA·HIGER A90豪华客车用户好评,为回馈客户,双方决定增加200多万元服务费用投入,对符合规定的SCANIA·HIGER A90客车在保修期内提供免费定期维护,将高档客车的服务又推到一个新的高度。(江锋)

玉柴荣获“改革开放30年全国企业文化优秀单位”

11月15日,“改革开放30年与企业文化建设——中外企业文化2008南宁峰会”在广西南宁开幕,并进行了“改革开放30年企业文化建设系列表彰”。玉柴集团荣获“改革开放30年全国企业文化优秀单位”,玉柴集团公司董事局主席晏平、玉柴集团理事会秘书长郭德明荣获“改革开放30年全国企业文化优秀工作者”称号。

此次峰会旨在推进中国企业文化建设健康发展,为广大企业提供交流和总结推广先进经验的平台。中国企业文化研究会名誉理事长、中宣部原常务副部长王大明,国务院国资委原副主任王瑞祥分别在开幕式上致辞。中央、国务院有关部门领导作专题报告,中外著名专家学者、知名企业家围绕会议主题及企业文化建设中企业关心的

有关问题进行探讨交流。

企业文化是企业发展的原动力。近年来,玉柴紧跟时代发展要求,紧密结合企业战略,创新企业文化建设。2005年,玉柴明确提出“理念创新提升企业文化”的方针,2006年正式确立了“绿色发展、和谐共赢”的核心理念。与此同时,玉柴进一步完善企业文化体系,提出了“高素质的干部队伍”、“高绩效的管理团队”、“创造性的劳动群体”等团队建设理念,提出了“高境界、大胸怀,有文化、重修养”的团队精神,提出了“打造世界知名品牌,成就大型跨国企业集团”的企业愿景和“卓越品质,国际玉柴”的经营理念等等,构成了多元化的企业文化理念体系。(梅昌富)

大江集团喜获铁道部亿元订单

近日,大江工业集团铸锻公司和铁道部物资总局签订了供应32000套13B型E级钢货车车钩的合同,合同总额1亿多元。这标志着大江集团铸锻公司市场开拓又迈上了一个新的里程碑。

近年来,大江集团铸锻公司一直致力于打造铁道部车钩的生产基地,不断加大铁路车钩产品的研制开发力度,与重庆大学联合成立了新产品工艺技术研究中心,采取校企合作方式开发新产品

及铸造、锻造工艺研发能力;同时大力提升产能,优化产品结构,公司拥有两条从日本新东引进的VRH真空造型铸钢生产线,确保了公司竞争优势明显,产品质量稳定。

目前,该公司车钩系列产品在铁道货运系统中一直排行前列,铸钢产品中车钩在国内市场占有率为30%,达到了年产车钩7万多套能力,车钩产品远销俄罗斯、澳大利亚、巴基斯坦等国家。(马占超 唐忠)

玉柴人主海宏集团 全力打造产业集群

近日,从广西玉柴集团传来消息,该公司正式入主浙江海宏集团,顺利完成了股权变更工商登记,玉柴委派的海宏集团董事长陈春强已经履任。

目前,严酷的经济寒流让诸多企业不敢妄动,玉柴选择这样的时机进入液压件行业,是其自身发展的需要,也是中国经济强劲的发展动力给予的坚定信心。“我们要用战略经营眼光去应对冬天,更要超前去考虑企业的明天。”玉柴集团董事局主席晏平说。

近年来,我国工程机械蓬勃发展,在短短的10年时间里,挖掘机的产销量就增长了19倍,其中小型挖掘机的发展势头更为迅猛,但工程机械的液压配件始终制约了本行业的发展。玉柴集团下属工程机械板块,是国内最大的小型工程机械生产和出口基地,同样受制于进口液压件的制约。

海宏集团在液压件行业拥有卓越的声誉和行业地位,是浙江省高新技术企业,也是浙江省高新技术企业,以技术消化能力和再创新能力而获得业内的广泛认可。叉车、装载机系列液压产品在国内外占有较强的优势和较大的份额,其中叉车系列液压件系列产品在国内市场占有率达到70%,装载机系列液压件系列产品国内市场占有率达到50%。海宏产品在技术先进性和质量可靠性方面处于国内液压行业前列,综合经济指标连续10年位于国内液压行业前茅。

在玉柴集团的六大产业板块中,工程

机械板块的规模仅次于核心业务发动机板块。控股液压件企业,一方面,可解决液压件的瓶颈难题,另一方面小挖配件国产化,有利于降低采购成本,提高产品竞争力,为做强做大玉柴工程机械产业集群,实现工程机械板块发展目标奠定基础。

控股海宏集团是玉柴集团作为投融资管理公司近年来运作的又一成功典范。2006年,成功运作了汉鼎亚太与工程公司的合作,2007年,玉柴集团公司成功与国家开发银行签订了40亿元的战略合作协议,并已取得17亿元的项目贷款授信额度。在全球金融动荡、国内经济形势转淡的影响下,玉柴集团清醒地意识到,作为集团核心主业的发动机产业和工程机械产业所属的行业竞争日益激烈,因此,基于“打造世界知名品牌的愿景,围绕经营主业拓展产业链,重点发展发动机、工程机械、专用汽车、汽车零部件、汽车化工和物流等相关产业产品”的发展战略和“投融资管理公司”的集团定位,集团采用“战略管控+财务管控”相结合的混合型管控模式对各子公司进行管理,集中力量做强做大主业产业集群,对关联度大、核心零部件的优良企业实行控并。海宏集团的控股,就是玉柴投融资管理实施的又一大手笔,未来二、三年,玉柴集团将通过技术、资金、管理、市场支持,将海宏做强做大,成为专注于工程机械液压件产品的全球供应商和具有国际竞争力的液压件生产基地。(李春梅)

智能版欧曼让人另眼相看

2008年8月7日,注定载入北汽福田的史册。这一天,福田汽车与戴姆勒在北京签订了全球合作意向书,福田将引进奔驰重卡技术,组建中重卡合资公司,并引进奔驰重卡发动机在北京生产。而与此同时,欧曼积极响应国家节能减排号召,欧曼智能版国III产品隆重上市。

看上去不相干的两件事,在业内人士眼里却有另类的解读。

首先,在国III的问题上,福田欧曼旗帜鲜明的态度多少有点出人意料。因为福田汽车一直是低成本扩张的典范,价格上的竞争力让不少同行感到头疼。但这次,福田欧曼果断选择代表世界主流的先进成熟技术的高压共轨电喷技术路线来实现国III排放,而不采用低水平的EGR技术。据福田欧曼的技术人员讲,EGR技术目前无法解决可靠性低、油耗增加等致命弱点,欧曼宁愿降低利润空间,也不愿将这样的产品推向消费者。

此次推出的欧曼智能版国III重卡,具有四大看点。

一是采用国际领先技术。欧曼智能版产品采用国际成熟且领先的博世、电装高压共轨国III技术动力,原装进口泵,通过ECU电脑精准控制喷油,油耗低,同时可

轻松实现国IV升级,较技术含量较低的EGR发动机更领先,更具价值。

二是产品可靠性进一步提高。据欧曼设计人员介绍,欧曼智能版产品在可靠性上可是下足了功夫,发动机采用博世、电装等国际成熟技术,而且是原装进口BOSCH泵,由一个高压油泵控制6个喷油器,集成模块化设计,部件少,故障率低,可靠性更高;另一方面,欧曼采用奔驰技术对底盘进行优化匹配,采用高强度材料提高底盘承载能力,同时做到整备质量最大限度降低,提高整车额定载重能力,可靠性全面提高。

对于欧曼智能版,欧曼汽车负责人吴越谈得最多的就是其可靠性。“对于重卡来说,可靠性是最重要的。欧曼智能版从两年前亮相后却一直有推向市场,就是因为我们在作大量的各种路况试验,要在推向市场前完成各种改进。只有经过了各种各样的考验,我们才能保证推向市场的车是高可靠性的车。不能交给用户去为你的新车作试验,如果事先不把试验作扎实了,上市后,根据各种用户在使用中出现的问题,再不停地对车作各种改进,这是非常不合适的。”

三是油耗低,更省钱。欧曼智能版采用

博世和电通电控高压共轨动力采用ECU智能模块控制单元,通过智能ECU对整个运行状况进行系统分析管理,可根据路面状况及载重状况,智能控制燃油喷射,实时保持整车充足动力,最大限度降低发动机油耗,扩大低油耗区域,喷油量可精确到毫克,并根据车辆运行情况,不断升级ECU程序,让车辆最大限度工作在经济油耗区,油耗更低。同时采用进口柴油多级过滤系统,可过滤10微米以上的微粒,一般微粒都能被过滤,不会到达喷油器,使用正规国II柴油,对发动机不会造成损坏。

四是服务升级,更省心。为了让国III用户用得放心,欧曼全面构建了国III服务体系。一方面采取差异化服务促销策略,针对活动期内购车客户,潍柴国III发动机电控系统主要零部件保修延长,包括燃油供给系统和电子控制单元的保修期,都由原来的18个月或10万公里延长到24个月或者15万公里,所有车辆保修期延长50%,是传统重卡保修期的1.5倍;另一方面,欧曼所有服务站引进诊断测试系统和电控系统维修设备,可实现对国III产品的全面精准检测,还对用户和经销商都进行培训,对培训后服务网络进行联合授权,并联合成立技术支援飞行服务队伍,对用户



中卡大赛上两辆汽车并驾齐驱

问题实施无成本服务。

其实,福田欧曼之所以摒弃低水平的EGR,选择高科技的共轨技术,原因就在于欧曼经过这些年的发展,已经在技术研发、成本控制和售后服务等方面都具备了强大的实力,所以才敢于作出让业内人士吃惊的选择。

联想到奔驰在中国合资合作的曲折历程,此次能够心甘情愿地接受使用自己的技术嫁接到欧曼品牌上,更是意味深长的一种选择,说明经过5年多的快速发展,欧曼重卡无论在技术、质量还是市场认知度上都取得了让世界头号商用车巨头另眼相看的成就。而这也正印证了那句话:与高手合作必须首先具备与高手平等对话的能力。(姜明珠)



第三届中国北京国际文化创意产业博览会

3rd CHINA BEIJING INTERNATIONAL CULTURAL & CREATIVE INDUSTRY EXPO

企业文化与品牌创意国际论坛

International Forum on Corporate Culture and Brand Originality

主题: “应对金融海啸 寻求发展商机”

THEME: Facing the Financial Crisis Seeking New Opportunities for Development

2008.12.17-18

人民大会堂·长城饭店
www.icie-expo.com

文博会主办单位:
中华人民共和国文化部
国家广播电影电视总局
中华人民共和国新闻出版总署
北京市人民政府

论坛承办单位:
北京金宏昊咨询有限公司

参会嘉宾:
主要来自国内外政府部长级官员,国际组织高层,著名大学校长,500强企业总裁,银行、金融投资公司高管,各国政府代表团、参观团、采购团,中央地方政府主管部门的领导,中国省市代表团,国内创意产业的企业领导、企事业单位领导,科研单位社科团体等

责任单位:
中共北京市委宣传部
北京市发展和改革委员会
中国国际贸易促进委员会北京分会

参会媒体:
国内外的通讯社、广播电台、电视台、报刊、杂志、网站等主流媒体

论坛主办单位:
中国北京国际文化创意产业博览会组委会办公室

全程网络直播:
新浪网

支持单位(拟邀):
国家发改委
中国人民银行
国家工商总局
国家信息中心
世界银行
欧洲科技合作平台

联络专场合作、赞助、票务,请与论坛组委会联系

第三届文博会“文化创意产业国际发展论坛”组委会

联系电话:(010) 68811321 传真:(010) 68874573

票务电话敬请垂询:
(010) 88925108 68869686 李静

E-mail:wbh@expo-china.org
http://www.icie-expo.com www.chitec.cn