

汽车改装“改”出千亿产业

■ 记者 王萍 成都报道

轰鸣的马达声由远及近,节奏感极强的重低音一路喧哗,好不拉风!面对此情此景,一个词会跳入脑海:改装车!

是的。这或许是大多数人对改装车的最初印象。其实,音响改装只是汽车改装的一小部分,满足的是用车者对汽车音响的个性需求。汽车工业的标准化生产,决定了汽车改装行业的存在。汽车改装满足了客户各种不同的个性化需求。据专家2012年预测,中国的汽车改装市场接近1600亿,随着汽车产业在中国的不断发展完善,中国汽车改装产业将呈现巨大增长,并成为汽车产业链的重要组成部分。

汽车改装的兴盛与否是汽车市场成熟的重要标志,同时也是汽车文化中技术含量最高的组成部分。

2013年第16届成都国际汽车展即将拉开帷幕。资料显示,成都是四川乃至整个西部地区最大的汽车消费市场,规模和发展速度均排在西部之首,目前已经形成了一大中心、五大专业市场,是各大汽车用品投资商鏖战的核心之地。截至2013年4月,成都市汽车保有量达2335万辆,仅次于北京,汽车后市场产值超过100亿。

在成都地区,偏居于武侯区金花镇的丰成汽车服务有限公司,规模不是最大的,但却是整车改装中业绩最为突出者。公司负责人韦俊从汽车音响销售起家,逐步进入到汽车改装市场,从丰田柯斯达汽车商务接待性能改装,发展到目前主打的个性化商务接待车、旅居车(房车)订制。韦俊事业发展的轨迹,可以折射出中国、成都汽车改装市场发展的清晰轮廓。

个性化需求推动改装市场

曾几何时,汽车改装在中国遭遇车企不重视,消费者不了解,政府相关部门不支持的尴尬境地。

但实际上,个性化的需求一直都存在。由于缺乏了解,汽车改装被认为是小众行业。韦俊对汽车改装的认识从汽车音响开始。2001年,他毕业南下广州寻找发展机会,成为第一批从事国产汽车音响销售的从业人员,负责西南地区业务。音响的改装,只是迎合了一部分个性需求。随着汽车保有量的不断增加,改装市场也急速扩大。需求的多样性决定了改装的多样性。

采访中,韦俊将汽车改装总体分为两种类型:一是汽车本身驾驶性能的改装,如动力提升改装、外形改装、轮胎升级、越野改装等;二是内部改装,提升汽车舒适性及多功能性,如汽车用品加装、内饰饰翻新、商务接待性能改装、房车改装等。音响改装属于第二大类。韦俊的事业也是从第二类起步。成都速跑汽车科技有限公司的陈先生则是长于第一种类型的改装。单从公司的名称就可以判断出,速跑长于对汽车进行动力提升。至于汽车贴膜、换轮胎、轮毂等,成都肖家河沿街,汇聚了各种各样的汽车改装店,一般的客户在这里都可以找到自己所需要的服务。

成都目前4S店达300家、后市场渠道商近万家,终端店约14000余家,分布在全市各区域。随着80后车主的迅速增加,专业化的洗车美容连锁店、个性化的汽车装饰美容、高度专业的汽车维修店、满足特殊人群需求的汽车改装、汽车贴画等特色服务商家也层出不穷。

在发达国家和地区有着巨大的汽车改装市场,特别像美国、欧洲、日本等,“无车不改”成为青年车迷的座右铭。世界各大著名汽车厂商,如奔驰、宝马、三菱、丰田、日产、本田等都推出了专业的改装品牌。如专门为奔驰车用户进行改装的AMGBRABUS CARLSSON,专门为宝马进行改装的ACSCHNITZER;专门为大众汽车和奥迪汽车用户进行改装的ABT。

目前国外汽车改装的现状,或许就是国内改装业未来的发展方向。个性化改装已形成了独特的汽车文化,汽车改装也形

成了产业化,并成为汽车相关产业链中的一个重要组成部分。

丰田成就的丰成

单从公司的名称可以判断,丰成的今天与丰田有着千丝万缕的联系。

面对庞大的中国市场,丰田汽车抓住当时中国豪华商务车市场的一小块“细分空白”,小心翼翼地迈出了第一步。

1998年11月10日,由前四川旅行车制造厂、丰田汽车公司和丰田通商株式会社以50%,45%和5%的投资比例,总投资9,909万美元建成了四川丰田汽车有限公司,这是日本丰田汽车公司在日本以外的国家投资建设的第一家车辆生产厂。2000年,第一辆国产柯斯达整车下线。此时,四川丰田已具备冲压、焊接、喷涂到组装四大生产工序,零部件的国产化率达到了60%以上。投产不到一年,四川丰田生产“柯斯达”客车2200辆,销售竟达2000多辆,几乎没有库存。柯斯达在相当长的一段时间里,占据着从国家领导人到省地市领导的公务活动用车市场。

不同级别的领导公务用车的内部装潢标准不同,这就衍生出丰田车改装业务。

韦俊的改装生涯也是始于丰田。接到丰田的第一单改装生意,朋友帮他给公司取名为“丰成”,由于缺乏一些必要条件,公司的全称只能叫汽车服务有限公司。尽管如此,韦俊还是靠他的专业与敬业赢得了丰田持续的订单,并且靠丰田柯斯达汽车商务接待性能改装在市场上站稳了脚跟。2007年,公司业务发展到各种车型商务旅居车改装、纯旅居车(房车)改装、应急指挥车辆改装、军用车辆特殊功能改装等。

行业做大需突破瓶颈

总体来说,国内的汽车改装业还处于初级阶段,大多数改装店都是非专业的,

没有正规汽车改装配件的进货渠道,没有技术过硬的专业改装技术。它们多是以汽车修理、汽车装饰、汽车美容店等附加经营项目出现,很多所谓专业技师也多是从事修理工转行过来。

韦俊介绍,丰成跟成都的几所汽车技术培训学校建立了联系,每年也会接收一部分毕业生,但这些毕业学员远远不能适应市场的需要。从事汽车改装技术要求远远超过汽车维修,改装不是东西装上去就好,还要了解各套件的功用,技术培训是汽车改装行业亟待解决的问题之一。

丰成目前已经在全国30多个省市自治区设点接收业务,在东部的扬州,创建了江苏铭骏汽车有限公司,拥有占地20多亩的标准化厂房。目前,成都丰成业务量越来越大,租用的5000平米用地显得十分局促,公司大部分订单都拿到扬州完成。韦俊希望在龙泉汽车城拥有至少20亩土地建标准化厂房。乐观估计,2015年,韦俊的愿望可以实现。

随着车市的发展和消费者对改装需求的提升,国内改装市场正在往品牌化和规模化发展。同样,丰成的愿景规划是整车项目组装、整车销售、个性化高档定制的一体性多元化集团公司。“特种生产制造”资质成为制约丰成发展最大的瓶颈。记者了解到,目前,四川地区拥有资质的汽车改装企业只有30多家,实际上,其中只有将近一半的企业还在正常生产。韦俊正在以江苏铭骏汽车的名义申请资质,有望在2015年完成。那时候,丰成就可以完成从整车改装到整机组装的实质性跨越。

“现在,一些国外的顶级改装品牌已经进入中国车市,例如德国奔驰的专业改装公司‘劳伦士’和奔驰的AMG等,而且随着赛车运动影响力的扩大,赛车爱好者的改装需求将越来越高。相信经过一段时间孕育,中国改装市场将会得到进一步发展。”一位业内人士说,“改装车市场只要得到规范和正确引导,将是汽车后市场的一个巨大发展空间。”

链接 汽车改装国际状况

德国:汽车大厂都拥有御用改装公司

奔驰从成立之初起,就有众多御用和半御用改装品牌为他们服务,其中最著名的莫过于AMG。AMG诞生于1967年,一直以来都以奔驰车型作为他们参加各种房车赛事的战驹,由于战绩彪炳而得到奔驰的高度重视。

宝马同样有他们的御用改装产品系列,这就是M=Power GmbH,也就是高性能运动部门,该部门主要的工作是将一些大量生产的引擎升级为高性能动力系统,并安放一些经过改良的量产车型上,成为了带有M字标记的版本,例如车迷们耳熟能详的M3、M5、M6等等,这些都是他们的代表作。奥迪同样没有落后,四驱加上涡轮增压似乎就是他们的造车标准,随后则大范围地推出了针对各个系列的高性能版本,例如RS4、RS6等。

英国:拥有全球最大赛车工业市场

英国拥有全球最大的赛车工业市场,在那里可以找到几乎所有的一级方程式赛车队的总部,也可以找到几乎所有关于汽车工业的零部件生产研发中心。

在这样密集的汽车工业人才、硬件储备下,英国的汽车改装文化也相当发达。

据统计,英国的汽车改装率高达80%,所以英国的汽车改装零部件研发、赛车工业、赛车商业化都是全球最顶尖的。

日本:专门的学校教你改装

日本对于汽车改装的扶持同样不遗余力,虽然没有数据统计过日本的汽车改装工业的产值有多大,但有改装厂商成为了上市公司就可以看到他们的产业并不是小打小闹。

而更关键的一点是,在日本十大汽车品牌中,每个品牌均有自己的御用改装厂,日本为了促进改装业发展,专门成立了服务于改装的“东京自动车学校”,以培养改装的专科人才。

美国:行业规模超400亿美元

美国改装市场产业规模超过了400亿美元,折合人民币近3000亿元左右,这个数目包含了整个汽车工业流程中顶级的人才储备、加工工艺、研发能力、销售流通等,而且美国的改装公司已经发展到不是单纯地进行针对原装车的改装了,拥有更高技术含量的自我品牌车型研发已成为了趋势。

对话韦俊:成就他人房车梦想

■ 记者 王萍 成都报道

第一部分:创业经过

记者:怎么想到做汽车改装的?

韦俊:从小在农村长大,21岁专科毕业后,迫于生计,一个人从扬州老家到广州投靠在一家汽修厂做汽车修理的哥哥,希望能够跟他学习汽车修理,养活自己。三个月后,关系不错的修理厂老板跟我哥说,“你弟弟不适合做我们这行,因为他的头发每天都是那么的油光光亮”。就这样我离开修理厂。非常气愤的哥哥给我买了张火车票,让我回老家。不服输的我,偷偷把车票退了,在火车站睡了一大半夜,鞋子都被一个生活比我还困难的哥们给换了,没办法,我只得硬着头皮寄宿到亲戚家。三天后我通过网易投简历,找到了一份做汽车音响销售的工作,从此正式接触汽车音响改装、汽车装饰用品、直到现在的多功能商务车、旅居车改装和销售。

记者:公司目前规模多大、占地、营收、利润?

韦俊:目前成都改装厂租地5000多平方米,07年成立至今累计销售收入2亿元,12年企业销售收入突破5000万元大关,全年利润约350万元。2013年初成立江苏铭骏汽车有限公司,经营业务范围与成都丰成汽车一样,购买工业用地20亩,标准式现代化厂房,预计今年销售额达到3000万元。

记者:改装业绩、技术人员储备情况怎样?

韦俊:目前公司业务网点已经遍布全国所有区域,特别是丰田柯斯达商务接待车型改装的业务网点。成都丰成拥有技术人员45名,销售及后勤人员20名;江苏铭骏拥有技术人员26名,销售及后勤人员17名。

记者:开业8年,公司发展中遇到过哪些阻碍?怎么克服的?

韦俊:公司开业8年,发展还算顺利,毕竟是新兴行业,业务起步简单。但是因为公司是从零起步,所以资金方面是企业发展初期遇到的最大的问题,当然现在也是最大的问题。这个问题不好解决,如果要想解决就要看政府了,看看他们何时才能履行解决中小企业融资贷款难的问题。另外就是技术问题,随着08年我哥从广州来到成都,这个问题慢慢得以解决。当然这也是现在最大的困难,因为我国的商务车、旅居车起步比较晚,很多的改装理念还有技术难点,需要我们不断总结并同时将国外先进理念和技术学以致用。公司2012年成立了技术中心,相信会在两年内赶上国内外同行的技术水平;公司

人物小传:

韦俊,1979年出生,江苏扬州人,大学专科学历;2001年毕业南下广州工作,成为第一批从事国产汽车音响销售的从业人员,负责西南地区业务。2003年放弃了公司外派到泰国市场负责东南亚区域汽车音响销售的机会,毅然决定扎根到成都创建自己的公司,开展自己的事业。在参与并见证了中国汽车用品行业发展最迅猛的五年后,一个绝佳机会的到来把公司成功转型到汽车行业中更具发展潜力的“汽车改装”市场,2007年公司业务范围从最初的四川丰田柯斯达汽车商务接待性能改装,到各种车型商务旅居车、纯旅居车(房车)、应急指挥车辆、军用车辆特殊功能等的改装,直至公司目前主打个性化商务接待车、旅居车(房车)订制;2013年初成功创建了江苏铭骏汽车有限公司。作为企业领头人,他正在朝着他的“丰成,成就你的房车梦”的目标一步一步前进!

现在的规模距离我理想中的规模还差距很大。希望成都丰成像江苏铭骏一样拥有自己不少于20亩的使用土地,公司一直在龙泉汽车城运作这件事情,希望能够在15年落实到位,并投入使用。最后公司正在以江苏铭骏汽车的名义申请“特种生产制造”资质,目前国家发改委给出来的审批手续预计于15年完成。

记者:接到的最牛的一单生意是什么样的?

韦俊:有几个单子是让我终生难忘:07年成立之初在珠海改装的12台“庆祝澳门回归10周年”;08年与四川一汽专用厂合作的“央视传媒记者采访专用车项目(类似于旅居车)”;08年与一汽四川专用厂合作开发的“数字化城管特种工作车辆项目”;09年与天津城市绿化有限公司合作的“天津海河观光浏览船豪华改装项目”。这四个项目谈不上大单子,但是都有个共同的特点:这些项目的改装在国内极少有改装厂有能力胜任,况且这是我们公司成立之初接的几个单子,在严重缺少人力和技术支持的情况下我们完成了改装并交付给客户使用。这几张单子的完成一举奠定了公司在西南地区综合能力最强改装厂的形象,更重要的是坚定了克服一切困难走下去的信心。



●韦俊和他准备改装成房车的奔驰商务车

记者:有没有遇到过特别让你无奈的事情?

韦俊:有啊,归纳一下:一,成都丰成场地小,厂房旧,批量大的改装订单,客户不放心放在我们丰成做,比如去年中石油西南公司142台野外勘探车的安全性改装,合同标的达到500万元,这是谈过的最大的一笔业务,最终还是因为车辆数量太大,丰成公司的场地无法满足改装的时间要求;二,部分改装业务需要国家相关改装资质的企业才能进行改装,这类业务我们公司从技术层面已经没有问题,但是为了遵守国家相关法律法规,这些订单我们也不能承担,比如说今年成都交警执勤工作车,约150台,招标金额达到2370万元,如果2015年内江苏铭骏“特种汽车制造”资质办理下来,公司的业务范围将大提升,销售收入也大提升。

记者:丰成汽车服务有限公司的广告语:“丰成,成就你的房车梦”,可不可以理解为:生活存在无限可能,丰成汽车服务有限公司将帮助您成就梦想。成就别人的房车梦,也成就了自己的事业,也可以说,成就了您自己。请对这句广告语作一阐释。

韦俊:是的,随着今年3月份《国家旅游发展纲要(2013-2020)》的出台,进一步提出了大力发展旅游产业的决心,高品质旅游项

目将是其中的重点,而高品质旅游当中我想自助式房车旅游将是不可或缺的一部分。从发达国家的经验和现状来看,未来10年内房车的需求将以每年超过2000台量发展。现在国内房车还是以进口原装品牌房车为主,国产品牌正处于产品开发、市场摸索、品牌定位的阶段。房车融入生活简单一点说就是一种更现代的生活方式和更时尚的生活理念;远离喧嚣的都市,为心灵寻求片刻的安宁;亲近大自然,到大自然中去寻找最原始的正能量;把城市的“方格”鸟笼抛在身后,与亲戚朋友挤在一辆并不宽敞的房车里,同食共寝,促膝长谈,找回逐渐淡去的亲情和友情等等,这些都是我作为一个普通人的梦想。随着物质生活水平的提高,精神文明需求的加强,像我这样的人何止千万!我想成就他们的房车梦,为文明社会的发展道路添砖加瓦。

第二部分:行业情况

记者:汽车改装包括哪些项目?

韦俊:我将汽车改装总体分为两种类型:一是汽车本身驾驶性能的改装,如动力提升改装、外形改装、轮胎升级、越野改装等;二是内部改装,提升汽车舒适性及多功

能性,如汽车用品加装、内饰饰翻新、商务接待性能改装、房车改装等。

记者:请谈谈这个行业的发展历程。

韦俊:这个行业在中国的发展我想应该是从我们所熟知的汽车装饰开始,比如说80年代末90年代初在原车基础上加装中控锁、防盗器开始,紧接着出现汽车音响改装、多媒体影音系统改装、铝合金轮圈改装、防爆膜、极地越野改装、CNG改装、动力提升改装、商务车改装、房车改装等等。经过近25年的发展,发达国家所有的汽车改装项目,在中国市场都能找到相应的服务商。

记者:汽车改装行业发展现状怎样?有哪些阻碍?

韦俊:总体来说,我国的汽车改装行业还处于发展的初级阶段;行业发展规划无序,重复生产现象严重;基础产业链缺乏高品质配套生产能力;从业人员综合技术能力低。我对日本、欧美国家的类似企业做过深入考察,他们的基础产业配套能力、从业人员超强综合能力给我留下了深刻印象,用一句最通俗易懂的话来形容,别人改装出来的商务车和房车都是精品。

记者:希望得到政府什么样的政策支持?

韦俊:就我们企业而言我希望政府在政策面上给予三个方面的支持:一细分当前汽车产业市场,多提供针对性强的扶持政策;二整合市场资源,降低准入门槛;三鼓励和引导金融机构解决小微企业企业融资难问题。

记者:您认为汽车改装行业的人才培养机制和体系是否已经形成?

韦俊:当然没有完成形成,就总体汽车行业来说,具备一定的人才培养机制和体系,但是教育部门和培训机构对细分专业的划分过于粗犷,以至于像我们这类汽车改装型企业找不到专业对口的人才。

记者:您有这方面的期待吗?

韦俊:这种期待无时无刻不在,不过我相信依照中国强大的内需能力,巨大的市场需求,在市场经济的发展规律推动下这个问题慢慢会得到解决。我想成为这种力量的推动者。

第三部分:未来展望

记者:请谈谈对未来的打算以及公司的愿景规划。

韦俊:对未来的打算,我时刻提醒自己工作的方向就是做行业发展前进的先锋;五到十年内打造完成基础产业配套、整车项目组装、整车销售、个性化高档定制的一体化多元化集团公司发展模式!