



2018 年法兰克福汽配展：海拉作出战略调整，售后市场再出击

- 围绕照明和电子原配套产品竞争优势，强势调整售后市场业务
- 紧密结合原配套产品专业知识与汽修设备竞争优势
- 开发新的数字业务模式

利普斯塔特/法兰克福，2018 年 9 月 11 日。在汽车售后市场国际主流贸易展——2018 年法兰克福汽配展隆重开幕之际，照明与电子领域专家海拉作出战略调整，售后市场再出击。海拉将围绕照明和电子领域的原配套产品竞争优势，调整售后市场业务，同时将与公司强大的汽修设备专业知识紧密结合。并且，海拉将在售后市场领域持续开发新的数字业务模式。

海拉售后市场和特殊应用业务总经理 Werner Benade 博士称：“对海拉而言，售后市场业务是核心汽车业务的重要补充。因此，我们将进一步开发这一领域，同时挖掘新的增长潜力”。

专注照明和电子领域的原配套产品竞争优势

售后市场战略的首要支柱是围绕原配套产品业务的核心竞争优势调整产品组合。Werner Benade 博士解释：“我们是汽车照明技术和电子领域的领先供应商。在未来，我们将在售后市场充分利用海拉技术能力，进一步加强作为零售经销商强大伙伴的地位”。目前为止，海拉零部件种类齐全，覆盖四万多种不同产品。自动驾驶、电气化和数字化等核心市场趋势对独立售后市场中的创新性电子解决方案的需求将进一步增长。Werner Benade 博士补充称：“随着这些技术变得更加复杂，海拉顾特曼的专业诊断技术也将在不久迎来强劲需求”。

紧密结合原配套产品专业知识与汽修设备竞争优势

海拉售后市场战略的第二大支柱是将原配套产品专业知识与公司全面的汽修设备专业知识紧密结合。海拉独立售后市场与汽修设备负责人 Andreas Habeck 博士称：“我们是汽修好帮手。目前，我们已经在整个维修过程中，为修理厂提供各种专业的修理厂设备和诊断工具，以及现场培训课程、指导课程和研讨会。通过促进两大领域的紧密结合，我们希望帮助修理厂业务更快增长，盈利性更强，例如进一步优化修理厂和整个供应链流程”。根据核心市场趋势，海拉也将进一步扩展在诊断和校准领域的竞争力。比如，在法兰克福汽配展上展出的“摄像头与传感器校准工具”能够配合海拉顾特曼推出的 Mega Macs 诊断工具，精确校准基于摄像头和雷达的驾驶辅助系统。



开发新的数字业务模式

第三，海拉正在推动全新数字业务模式在售后市场的发展，并在近期成立了“移动解决方案”业务部门。所有活动的焦点主要是基于云软件解决方案，以便远距离获取车辆状况数据。甚至在维修费用发生之前，就可以提前发现潜在的临界值，因而开发全新数字化业务模式。修理厂将能够进一步缩短等待时间和检修时间，为客户提供更加优质的服务。

2018年9月15日前，在法兰克福汽配展亲身体验海拉的售后市场专业知识（9号展厅，A88展位）。

需了解进一步详情，请访问我们的网站 www.hella.cn

关于海拉全球：

海拉是一家全球性的家族企业，也是一家上市公司，目前在 35 个国家和地区的 125 个城市拥有 40,000 多名员工。此外，海拉集团售后业务部是欧洲最大的汽车零件、配件、诊断和服务贸易机构之一。海拉凭借近 7,000 名研发人员跻身于业内最重要的创新领导者行列。此外，海拉集团在 2017/2018 财年创造了约 71 亿欧元的销售额，名列全球汽车供应商 40 强，并且是德国工业百强企业之一。

关于海拉中国：

海拉于 1982 年开始在中国的业务发展，并于 1992 年实现了中国本土化生产。目前，海拉在华所设的 14 处生产、研发与管理机构，其中包括 4 个合资公司；拥有 5,000 多名员工其中包括 1000 多名专业研发人员。海拉中国主要为汽车行业研发和生产照明及汽车电子产品及系统，同时也为汽车售后市场提供维修、备件及服务。海拉 2017/2018 财年在华总销售额约 69 亿人民币，海拉将继续全力拓展中国业务。

如有其他问题，欢迎随时联系！

海拉集团

Markus Richter 博士

公司发言人

Rixbecker Str. 75

59552 利普施塔特

电话：+49 2941 38-7545

传真：+49 2941 38-477545

邮件：Markus.Richter@hella.com

新闻稿



海拉中国

Cilla Teng 滕露露

媒体联系人

电话: +86 21 6058 6805

手机: +86 18818200337

邮件: cilla.teng@hella.com