



目前,第八届北京·埃森焊接展已经进入倒计时,各参展企业都在全力赶赴,以期在本次盛会上再展风采。有10余年发展历史,现已成为国内知名企业的凯尔达电焊机有限公司当然也不例外,于是本刊记者特在埃森焊接展前夕通过对公司董事长王仕凯先生的采访,来全新了解他们成功的原因,其管理者的经营策略及独特的视角,让我们一起走近凯尔达,同时也走近埃森焊接展,共同感受他们创业中的风采。

本刊记者 田文举

凯尔达——迎来二次创业的春天

——访中国·凯尔达电焊机有限公司董事长王仕凯先生

记者:请您简要介绍一下贵公司的背景及参加埃森焊接展的历程?

王董事长:凯尔达电焊机有限公司成立于1993年,是专业生产、销售电焊机的企业。经过10年的苦心经营,已经有了一定的规模和知名度。未来公司将为焊接行业的发展、为民族工业的振兴做出更大努力。

埃森焊接展是一个权威性的专业盛会,我们首次的接触始于2000年,并应邀参加了德国科隆埃森焊接展。展会上世界焊接巨头齐聚一堂,新产品让人目不暇接,新技术令人叹为观止。2001年我们参加了北京·埃森焊接展,和众多国际、国内知名焊接企业及用户亲密接触,共谋发展,取得了较理想的效果。可以讲,埃森焊接展见证了我们公司近几年的快速发展。

本届北京·埃森焊接展,我们仍将全面关注和参与,并重点展出KH系列等最新产品。其中KH500是根据熔化极气体保护焊熔滴过渡和焊缝成形理论,采用晶闸管模块作为功率传递、特性控制的关键器件,研制成功的新型CO₂气体保护焊机。该机采用了铁磁电感与电子电感相结合的专利技术,变结构控制电路拓补实现了电弧电压、焊接电流和输出电感的最佳匹配,从而极大地减少了焊接飞溅并显著改善了焊缝成形。

记者:入世后,面对激烈的竞争环境以及迅速发展的动态市场,贵公司将以什么策略来留住人们关注的目光,满足市场的需求?

王董事长:面对竞争,公司唯有通过对市场的调研、分析,及时了解用户

的需求及价值观的变化,组织开发适合市场需求的产品。具体而言,就是在完善、改进晶闸管系列产品的基础上,根据市场的需求,开发技术含量高、性能优异的逆变系列焊机。

记者:企业市场竞争力和可持续发展的核心体现是创新能力,贵公司在这些方面有哪些特色?

王董事长:企业只有不断创新,才能充满活力、持续发展,我们的思路主要体现在以下几个方面。

(1) 技术创新 大力吸纳专业人才。我们先后聘请了殷树言博士生导师任公司高级技术顾问,方臣富、罗卫红等知名教授、专家在公司任职。同时注意培养年轻技术人员和技术工人,为公司技术创新聚集力量,整合人才队伍。并与华东船舶工业学院联合建立了教研基地,与浙江大学、北京工业大学签订了技术合作协议,走产、学、研相结合的发展之路,全方位、多渠道推进科技合作,快速促进高新技术成果转化成为生产力,增强市场核心竞争力。同时通过不断调整和完善产品结构,确保公司“打市场、保饭碗”产品。

(2) 营销创新 一是营销观念上的创新。即摒弃传统的“卖买”利益关系,在营销观念上树立品牌意识、质量意识、使用意识和服务意识,以诚信取得顾客的信任和尊重,与顾客建立良好的“朋友”关系。正是这种良好的“亲情”、“友情”使我们与170多家代理商建立了相互信赖的关系,拓宽了市场,取得了双赢。二是在小产品、大市场、优服务上做文章。在营销中我们坚持

“产品做精,市场做大,服务做优”的原则,用3年时间对全国代理商专卖店实行“统一装修、统一标识、统一服饰、统一广告”,树立凯尔达的品牌形象,同时在全国建立5大营销区域和30个售后服务中心,坚持每年一期的代理商维修人员培训,给用户以“保质、保修、包换”的承诺,形成了“小产品、大市场、优服务”的营销战略。今年1~8月销售额比去年同期增长35%。

(3) 品牌创新 过去我们的产品靠模仿,现在则搞开发、创品牌,因此我们现在已经拥有了15个系列共100多个产品规格。2002年凯尔达被温州市政府评为知名商标,2003年列入浙江省著名商标的行列,我们的目标是在5年内创全国驰名商标,打造凯尔达国际品牌。

记者:请对贵公司的目标和发展前景作一下概述和展望?

王董事长:为适应市场的竞争,凯尔达的总体发展格局为:在杭州投入5000万元,征地70亩,建厂房1.5万m²,新增全自动设备,作为高科技焊接产品的研发基地,并建立中国第一个焊接专业博士后工作站。另外,在乐清经济开发区投入1.3亿元,征地100亩,建厂房5万m²,作为生产、出口产品的基地,新开发空压机、发电机、高压冲击机和发电电焊机等4个系列产品,5年内实现产值10亿元,出口5000万美元,建成产业化集团公司。因此,我们可以自豪地说:“凯尔达二次创业的春天已经到来”。