

“走进高新技术企业”系列报道

主办:重庆市科学技术协会 协办:重庆市科协科学技术创新部

从代工企业到“西南第一”背后的故事——
先“发”制人 万虎机电一举成名

重庆日报记者 杨骏

企业名片

重庆万虎机电有限责任公司

主要从事三轮摩托车、摩托车发动机、收割机及相关零配件产品的研发、生产、销售,西南地区行业市场占有率近13%,在各个品牌中居第一位。

该企业先后获评重庆市市级企业技术中心、市级工业设计中心、重庆市技术创新示范企业,并获得重庆市专精特新“中小企业隐形冠军”、2020年“中国三轮车行业优秀出口商”等荣誉称号。

今年1—4月,全国三轮摩托车整体销量下降16%。但重庆万虎机电有限责任公司(以下简称万虎机电)却逆势增长,销量上涨5%。

这并非偶然。近年来,万虎机电一直保持高增长态势,目前在西南地区行业市场占有率近13%,在各个品牌中居第一位。

不过,15年前,万虎机电还没有自己的三轮摩托车品牌,只是帮人代工生产。从一家代工厂做到西南第一,万虎机电是怎么做到的?

这一切,都与其先“发”制人——在国内率先推出三轮摩托的核心部件中轴发动机且全线运用到产品上,有着直接关联。

从代工到创建自有品牌

1988年,江津一家冲压厂转型,进入当时刚刚火起来的摩配行业。这家企业,正是万虎机电。

因为注重质量,加上此前冲压厂的技术积累,万虎机电在摩配领域得心应手。从加工生产一类配件,到一组配件,再到整车配件,很快,这家企业就掌握了三轮摩托车整车制造生产能力,逐渐在业界有了知名度。

重庆某知名摩托车品牌商向万虎机电抛出橄榄枝,希望万虎机电为自己代工生产三轮摩托车。



万虎机电的工人在对三轮摩托车进行转向柱组件安装。

重庆日报记者 小溪 摄

1996年,此前只生产配件的万虎机电,开始代工生产三轮摩托车整车。

凭借过硬的产品质量,万虎机电的三轮摩托车知名度和影响力进一步扩大,销量迅速增长。万虎机电将更多资金投入研发和技术改造,进一步提升质量,形成良性循环。

生意欣欣向荣,创始人李万虎却有了危机感——帮大品牌代工,始终受制于人。他萌生了创建自有品牌的念头。

没多久,万虎机电代工的某品牌,为扩大业务版图,在中部某省市又找了一家代工厂。

“这件事对老董事长(李万虎)触动很大,他终于下决心要做自己的品牌。”重庆万虎机电有限责任公司总经理谢志良回忆说。

但做自己的品牌,谈何容易?按照相关规定,在三轮摩托车行业,注册资金要达到8000万元,还需要通过技术测试、涂装工艺等测试,所有条件都符合后,才能注册品牌。不仅如此,还需要建立销售渠道、售后保障体系等,千头万绪,远比代工要复杂得多。

万虎机电没有退缩。2007年,品牌注册成功,中国三轮摩托车市场,诞生了一支新的力量。“如果当年没有走出这一步,现在的一切都是空谈。”谢志良认为。

以产品差异化突围

很长一段时间里,万虎机电的三轮摩托产品销量都表现平平。

为了打破这种沉寂的局面,当时的技术牵头人、现任万虎机电董事长李平

提出了一个大胆设想:研发专用于三轮摩托车的中轴发动机,以此来形成产品差异化。

以前的三轮摩托车,使用的是与两轮摩托车一样的“偏轴发动机”,也就是其动力轴位于发动机左侧或是右侧。但这并不适合三轮摩托车使用的实际工况。

两轮摩托车的轮胎是一前一后平行布局,使用偏轴发动机并无问题。但三轮摩托车的轮胎是“一前二后”的三角形布局,且有倒车需求,用偏轴发动机,意味着某一边轮胎的链条要更长,倒车时容易卡顿。

2010年,万虎机电开始自主研发中轴发动机。这一做法引来众多同行的嘲笑。

当时技术实力比万虎强许多的各大摩托车品牌都没有对此进行技术攻关,也不相信万虎机电能够成功。万虎机电没有理会,只管埋头搞自己的研发。

谢志良说,仅一年时间,中轴发动机就成功研发出来了。但那时产品并不成熟,大家心里也没底,所以决定少量投放到市场。

出了问题怎么办?万虎机电的做法,是给每个购买了配备中轴发动机三轮摩托的客户配备“服务专员”。

“专员的作用,就是全程负责跟踪,有问题马上解决。”谢志良说。

另一方面,万虎机电加紧收集、分析用户反馈的信息,并结合当地地形,形成自己的数据库,用数据来指导产品改进。谢志良介绍,为了让中轴发动机适应各种工况,他们准备了不同版本的

参数设置,比如在平原地区和在山地区区的参数就不一样。

2018年,经过长期的技术积累与持续不断测试改进,万虎机电全面推出了配置中轴发动机的三轮摩托车。至此,万虎机电成为国内首个自主研发出中轴发动机,且全线运用到产品上的三轮摩托车企业。

这样一款颇具革命性的产品,自然成为市场“香饽饽”,销量与口碑直线上升。万虎机电,一举成名。

以持续创新巩固优势地位

2017年,国家相关部门下发通知,要求从2019年开始,三轮摩托车的排放标准必须达到“国IV”。当时的三轮摩托车行业,主流的排放标准还是“国III”。

要么被市场淘汰出局,要么改变自己,主动去适应市场。万虎机电选择了后者。但“国III”到“国IV”,考验的不是技术本身,而是企业的耐心和前瞻性。

谢志良说,三轮摩托车要达到“国IV”标准,就需要使用电喷技术。这一技术,当时在汽车上已经普及,但在三轮车上却从未使用过。所以,三轮摩托车厂商要做的,是将汽车的技术,经过改良加工,适配到三轮摩托车上。

当年,万虎机电开始技术攻关,为后续产品进入“国IV”奠定基础。2019年,国家全面禁止销售“国III”标准的三轮摩托车。此时,万虎机电的产品,已全部实现“国IV”标准,因此,该企业也成为全国首批迈入“国IV”标准的三轮摩托车品牌。

“这进一步巩固了我们西南第一品牌的位置。”谢志良说,如果没有提前布局“国IV”,临近门槛再来攻关,很可能被后来者“吊打”。

如今,万虎机电开始谋划新的“抉择”——向智能化迈进。

“我们的智能化主要有两个部分,一是生产智能化,一是产品智能化。”谢志良说,万虎机电投入3000万元对生产线进行智能化改造,大幅度提高生产效率和良品率,从而提升企业的市场竞争力。

在产品上,万虎机电开始尝试拓展三轮摩托车功能。比如,在三轮摩托车上安装智能音响,配置手机充电接口等。

今年智博会将设专精特新专题展区

免费为企业专题展示和品牌推广等

本报讯(重庆日报记者 夏元)6月14日,记者从2022智博会承委办获悉,在今年智博会上,将设立专精特新企业专题展区,免费为专精特新企业提供专题展示和品牌推广、新品发布的平台,目前正在进行企业征集、方案优化等前期项目。

“这只是今年我市为专精特新企

业出台的惠企政策之一。”市经信委负责人介绍,今年以来我市按照“一企一策一人”精准施策,为全市专精特新企业提供了多项帮扶措施。

据介绍,自今年2月本年度市级专精特新企业评定以来,现已新认定市级专精特新企业1579家,同时组织推荐了市内57个国家级专精特新

企业申报国家重点项目的;通过收集汇总市内国家级专精特新企业需求,筛选出300家企业提供“点对点”帮扶和专属辅导;出台了首批20个专精特新企业服务包,提供数字化赋能、技术创新、检验检测、管理咨询、融资上市等服务,第二批48个专属服务包正在审查筛选中;目前全市各级部

门通过线上及线下两种途径,累计为专精特新企业提供7800多次服务。

就在本月,市经信委还联合市教委等部门,组织300家专精特新企业前往重庆大学、重庆科技学院等多所高校举行校园巡回招聘会,在首站——重庆大学已达成200多个就业意向,预计将累计提供2000多个就业岗位。