

曼胡默尔: 两大售后品牌, 巩固市场领先地位

——专访曼胡默尔中国区汽车售后市场业务总监龚骁

◆文/本刊记者 桂江一

在2013年12月10日开幕的法兰克福上海汽配展(Automechanika Shanghai 2013)上, 德国滤清专家曼胡默尔携曼牌滤清器和昊业滤清器盛装亮相, 全面展示曼胡默尔的先进产品和解决方案, 包括空调滤清器、空气滤清器、机油滤清器、燃油滤清器等。

这是自曼胡默尔收购昊业滤清器有限公司之后, 两大售后品牌首次同时亮相, 标志着曼胡默尔创新产品已经全面覆盖高、中端滤清器市场, 彰显曼胡默尔在滤清领域的强大实力和领先地位。曼牌滤清器是曼胡默尔最大的品牌之一, 主要面向高端市场, 现已稳步立足于中国市场。为提升市场占有率, 完善应用于本土中端车辆的产品线, 曼胡默尔于2013年1月收购昊业滤清器有限公司, 着眼于中国长久而持续的投入, 曼胡默尔致力于将昊业品牌打造成强大的本土售后品牌。

展会期间, 本刊就曼胡默尔收购昊业滤清器和为应对PM2.5的挑战而推出的滤清器新品等话题, 对曼胡默尔中国区汽车售后市场业务总监龚骁进行了专访。

记者: 2013年1月, 曼胡默尔正式收购蚌埠昊业滤清器有限公司, 收购一年来, 昊业滤清器发生了哪些变化和提升?

龚骁: 我们从并购之后不断提高生产效率, 保证产品质量, 企业运行变得更加标准化, 包括生产线的改造, 这个你们可能看不

到, 但是我们内部是能感觉到的。同时, 生产环境也得到了很大的改善。

从企业文化来说, 昊业的企业文化和曼胡默尔的企业文化是高度契合的, 所以我们从企业文化上的感觉是一加一大于二。

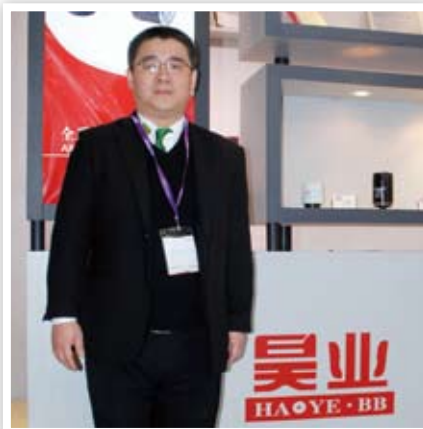
记者: 本次展会上, 在W1馆H02与F08展位, 曼胡默尔分别设立两个展台对曼牌滤清器和昊业滤清器进行展示。为什么这次两个品牌的展位没有放在一起, 而是中间隔了一段距离?

龚骁: 这两个品牌在品牌定位上是相互独立的, 曼牌滤清器针对的是高端市场, 执行OE的标准; 昊业滤清器针对的是中端市场, 我们希望通过这次参展能够让大家看到一个全新的昊业, 同时也能让大家看到更整体化的曼胡默尔。

昊业滤清器虽然并入了曼胡默尔旗下, 但还要保留昊业品牌完整性。收购昊业, 更重要的是为它导入曼胡默尔的先进理念, 从而提高它的生产效率, 确保其产品质量的稳定性, 同时, 通过曼胡默尔提升昊业的品牌影响力和美誉度。

记者: 并购后, 曼牌滤清器和昊业滤清器的经销网络进行了哪些整合和优化?

龚骁: 曼牌滤清器和昊业滤清器是相互独立的两个品牌, 其销售网络也是独立的。当然, 局部地区可能在分销方面会有交叉, 比如在广东、合肥, 我们也会有选择性地利用曼牌滤清器的渠道销售昊业滤清器的产品, 当然, 这个也只是局部, 目前他们的销售渠道还是以并行为主。以后, 这两个品牌的销售和营销团队将进一步发展和扩大各自的销售网络, 并保持彼此独立。当然, 如果符合我们的整体分销策略, 我们也会考虑通过整合来达到一加一大于二的效果。例如在广东有些区域, 昊业滤清器原有的区域渠道比较弱, 曼牌滤清器的渠道比较强, 适当的时候, 我们也会利用曼牌滤清器现有



曼胡默尔中国区汽车售后市场业务总监 龚骁

的资源扩大昊业滤清器的销售网络。也就是说, 如果有特定的市场需求, 这两个品牌会通过同一个分销商进行销售。

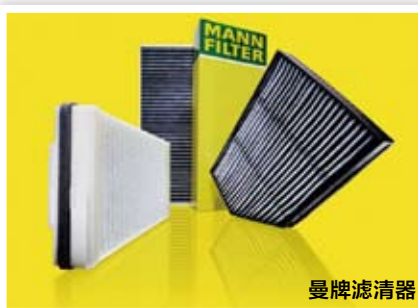
记者: 本次展会上贵公司展出了专门针对PM2.5的相关过滤技术等。请介绍一下这一空调滤清器最新技术的特点?

龚骁: 曼胡默尔针对PM2.5现状开发的空调滤清器成为本次展品的又一大亮点, 在滤材和结构方面都体现出创新性。

在滤材方面, 曼胡默尔空调滤清器采用了专利技术, 滤材由五层材料复合而成, 比传统滤材拥有更长使用寿命以及更强的低阻力, 对粒径在0.3~2.5 μm的颗粒物的过滤效率至少要高于90%, 并在实验中最高达到99%以上的过滤效率, 从而可以在更短的时间内有效降低车内PM2.5的浓度。

在结构方面, 曼胡默尔空调滤清器采用独特的超声波焊接技术, 将滤材和塑料件焊接在一起, 在起到粘合作用时, 防止泄漏发生。滤材两侧通过热熔胶粘合工艺进行粘合, 确保结构强度和密封性能。

曼胡默尔还为车主提供PM2.5测试装置, 将PM2.5取样及测量装置与数据分析器安装在车内, 即可测试出车内空调滤清器PM2.5的过滤效率。M



曼牌滤清器