

在汽车行业,曼胡默尔的产品包括多功能塑料空气过滤系统、进气歧管系统、液体过滤系统、空调滤清器和气缸盖罩以及用于车辆售后服务和维修的滤芯。在国内车主的眼中,曼胡默尔滤清器代表着德系产品一丝不苟的品质保证。那么,本次Automechanika SHANGHAI 2011展会上,曼胡默尔会有哪些重点展示?未来曼胡默尔的市场策略如何?在展会现场,记者采访了曼胡默尔管理(上海)有限公司售后市场业务总经理张晶。

张晶: 曼胡默尔将更加专注地开发适合中国市场的产品

文/本刊记者 马骏

记者:中国汽车后市场在近两年发展迅速,作为一家进入中国市场多年的国际企业,曼胡默尔当前在中国的发展情况如何?

张晶:曼胡默尔于1996年进入中国市场,当时在上海成立了代表处。最近几年,为了适应中国汽车市场的高速发展,曼胡默尔不断加大在中国投资,陆续在上海嘉定、济南、长春等地建立工厂。

凭借强大的研发实力,曼胡默尔如今已经成为国内各大乘用车、商用车及发动机生产厂家的重要合作伙伴。

曼牌滤清器是全球知名的滤清器品牌,作为曼胡默尔的售后产品品牌,曼牌滤清器在中国售后市场上有数百款滤清器产品,可以覆盖中国市场上的各主流车型。

记者:在国内市场上,滤清器品牌众多,对于一些假冒滤清器的生产者来说,似乎也不需要掌握太高的技术含量。面对滤清器这个庞大而又有些无序的市场,你认为曼牌滤清器的核心竞争力是什么?

张晶:曼牌滤清器不仅在技术上拥有领先的水准,在产品的创新性以及本身的服务上也有着极强的优势。质量、服务和创新是曼胡默尔在中国市场的主要竞争优势。我们持之以恒地将原厂配套的质量要求作为曼牌滤清器产品的标准要求来执行,我们确保所有曼胡默尔的工厂都运用与德国本土工厂一样的生产管理概念和标准。因此,只要是曼牌滤清器,就有着令



人信服的质量保证。

注重产品研发,坚持以技术创新为企业成长基础是曼胡默尔一直坚守的发展理念。在全球遭受经济危机重创之时,曼胡默尔不仅把注意力放在了节省开支上,而且也放在了产品研发和业务拓展上,一如既往地每年将总营业额的4%投入到产品研发中。

记者:在产品创新与业务拓展方面,曼胡默尔是否有针对中国市场的具体措施?

张晶:曼胡默尔在上海嘉定投资的研发中心,其重要职能之一就是开发针对中国市场的产品,它是曼胡默尔在中国的研发中心。该研发中心将在2012年建成,可以独立研发并认证所有面向中国地区的产品。在人力资源配备上,嘉定研发中心有50%以上的工程师曾经或正在德国总部接受培训。在试验能力方面,研发中心具备批量生产测试能力的同时,配备能够认证几乎所有曼胡

默尔滤清产品的开发测试设备,其所有试验台及试验过程都根据曼胡默尔德国总部的全球开发中心的要求进行严格的比对和认证,以最终保证试验结果的客观准确性。

随着曼胡默尔中国新工厂的建立,高标准的测试中心也已获得曼胡默尔的全球认证并付诸运用。这意味着我们将更快速、更专注地开发适合中国市场并满足曼胡默尔全球标准的产品。

记者:本次展会上,曼胡默尔的展示重点是什么?在未来的国内市场上,曼胡默尔有怎样的发展规划?

张晶:此次参展,我们带来了很多针对中国市场和消费者的产品。在此,我想介绍两款比较有代表性的产品:其中一款是针对沃尔沃、雷诺车型的尿素滤清器,用于改善排放尾气。另一款是针对奥迪车型设计的空调预过滤滤芯。该滤芯针对中国的路况环境设计,可以有效保护冷暖系统。在Automechanika SHANGHAI 2011期间,我们还在展台运用简单易懂的小道具展示了一些滤清器方面的基础知识和原理,让广大观众通过参与性的操作以及直观性的感受,进一步了解滤清器。

中国的汽车后市场正在全速发展,曼胡默尔一直希望并实践着对这种全速发展的参与。希望通过Automechanika SHANGHAI这个国际化展示平台,进一步加强曼牌滤清器在行业内的产品优势和品牌价值,并以此来引领滤清器市场的良性发展。M