

兼容差异化和经济性 打造实用的本土战略

在制药行业中，为了保障药品的质量安全，药企对车间内部生产环境的洁净度以及温湿度都有极高的要求——对于一些要求比较苛刻的生产环境，需要能够满足特殊工况需求的空气过滤器进行高效过滤。WETZEL Technologies（魏茨科技）作为源自德国的全球工业领域中享有较高声誉的高端过滤器供应商，提供的高品质产品和定制空气过滤解决方案，可以满足药企更高和更灵活的空气质量要求。

文 / 本刊记者 邵杰

PROCESS-Tip

* 更多信息请登录：
pharm.vogel.com.cn
* 反馈编码：210216



上海魏茨环保科技有限公司总经理叶元中

魏茨科技是一家拥有德国创新基因的高端过滤器生产和销售企业，于20世纪90年代末由德国魏茨家族创立，总部位于德国魏因海姆。自成立以来，魏茨科技秉承德国高品质的传统，通过不断的创新开拓和智能化的设计，业务和服务已拓展到欧洲、北美、亚太和中东等地区。其中，中国市场因巨大的需求和发展活力，成为魏茨科技全球发展战略

的重要部分。魏茨科技于2000年进入中国市场，并于2006年在上海投资兴建了15 000 m²的环保科技有限公司园区。该园区作为魏茨科技新的全球生产运营中心，集设计、生产、运营和服务为一体，旗下的3条产业线的产品致力于多方位满足全球客户的不同需求。

上海魏茨环保科技有限公司总经理叶元中在接受本刊采访时表示，“近年来，我们在中国市场取得了长足的发展，包括生产基

地的扩张、产品研发创新的投入，以及技术团队的扩充。我们通过在建设研发实验室，了解行业的最新需求，为用户提供前沿的解决方案。针对医药行业，我们推出了众多具有竞争力的高品质产品，其中高温、高效盒式过滤器和化学过滤器可以很好地满足药厂特殊工况需求。在技术人员的建设上，我们投入了大量精力，通过几年时间的积淀，逐步形成了稳定的团队。同时，在技术服务领域，我们将现场服务人员归并到技术团队中，旨在更好地了解 and 反馈客户现场的安装和调试等方面的需求和问题。”

兼容差异化和经济性 打造实用的本土战略

随着近年来GMP标准的提高，以及节能减排要求的提升，过滤效率高、流动阻力低、能较长时间连续使用的高效空气过滤器越来越受制药行业的重视，市场上的设备也越来越丰富，使得

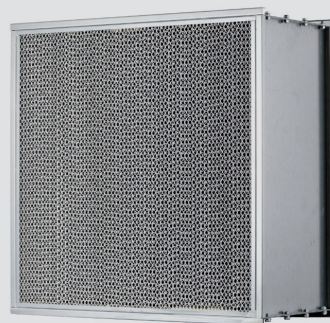
厂家之间的竞争也日益激烈。

“在激烈的竞争时代，特别是在后疫情时代，客户不仅对产品和服务的定制化要求非常高，对成本的要求也越来越高。我们想要做好中国市场的话，需要真实地反映客户的需求，提供具有竞争力的产品，即兼具德国的高质量与中国制造的低成本以及本土优质服务。”叶元中解释说，“从传统意义上，企业经典的战略是，要不走产品成本领先 (cost leadership) 的路线，要不走产品差异化 (differentiation) 的路线。但是经过多年的实战总结，如果我们想要做好中国市场的话，就必须提供适应本土市场的优秀战略。也就是需要将这两方面进行兼容，既要做好产品创新研发，也要不断降低产品成本，持续提高服务反应速度，让客户更加满意。”

针对如何做好产品差异化和价格经济性上的兼容，叶元中指出，“虽然我们的产品是药厂洁净室系统下过滤器的部件，但是长久以来，我们一直秉承的理念就是做‘最长的那块木板’，也就是在技术领先优势上、服务妥善性上，以及销售与客户的连接上都要尽量做得很好。我们主要从三方面入手，首先要抓产品，包括产品本身以及产品附带的服务，将这两方面黏合在一起，为客户提供整套的解决方案。因为，客户现在对产品的要求越来越清晰，不仅要求产品能够达到一定的标准，对后续产品的安装、调试，以及系统的测试要求都越来越高，越来越精准。对此，我们需要提升能力来匹配客户的需求。另外，我们要抓流程，通过提升我们在产线流程、采购流程，以及内部配合流程上的能力，提高效率，

高温、高效盒式过滤器

魏茨科技的高温、高效盒式过滤器，主要应用于医药等行业的超净烘箱内，耐温可达 400 °C。滤芯以高性能、耐高温的超细玻纤纸为过滤介质，以波浪形铝箔片做分隔，这保证了过滤介质稳定的折间距，以及最大限度地利用了过滤介质，使其达到低阻、高效的使用效果；外框使用 304 不锈钢，耐高温胶水充分粘接滤芯和外框，使外框和滤芯成为一体。每只产品都经过严苛的测试，保证所有出厂产品均符合设计要求。



高温、高效盒式过滤器

降低成本。再有就是从基础环节来讲，我们需要积极思考如何调动人员的积极性，如何让他们更加有效地工作。总之，我们需要将产品、流程、人员战略很好地结合在一起。当然，我们的核心工作还是要以产品和技术为先导，把产品和技术这块板做长，矢志成为长期的市场与技术先锋，这样才能在市场中立于不败之地。”

紧跟市场发展新趋势 满足客户的多变需求

在与客户建立良好的合作伙伴关系上，客户会考虑多方面的因素，包括产品是否具有竞争力，以及是否可以满足需求等。“面对来自全球的多元化需求，我们必须能够非常灵活地适应他们的需求，这对我们来说既是挑战也是机遇。例如，2020 年疫情初期，我们也面临了原材料价格上涨和供应不足的挑战，但是得益于国内外客户的大力支持，以及德国总部和中国本地的高效配合，我们实现了稳定的供应，很好地满足了本地客户，乃至欧洲和德国市场的需求。”叶元中表示。2020 年，魏茨科技不仅在中国市场取得了不错的业绩，

在美国市场的业绩也实现了增长。“这些都与我们国内战略的准确，以及积极的部署和落地密不可分。当然，也得益于国外市场的需求增加，以及我们产品在技术领先性、产品卓越性以及经济性上的良好表现。”

今后，面对制药企业对于高效、灵活、定制化的强大需求，叶元中指出，“在产品和技术创新上，我们还将一如既往地把握市场发展方向，一步一个脚印进行落实，打造更高效、节能以及符合标准的产品。目前我们主要推出的是高温、高效产品，今后我们希望通过不断创新，研发出超高效产品。此外，制药生产工艺对于柔性的需求越来越多，我们还将根据客户多变的需求，进行不断地改进和调整，为客户提供适合的灵活解决方案。当然，实现这些需要整合我们整体技术团队的力量，我们将依托我们在国内不断壮大的技术团队，加上德国优质的技术资源，共同应对这一挑战。总之，我们要做的就是把自己的事情做好，稳定上下游的供应链，为今后的发展夯实基础。”