

天津愛瑪 八年規劃躍居行業領先

圖、文◎編輯部



▲天津愛瑪科技辦公大樓。

愛瑪這幾年在中國的電動車市場，成績相當輝煌，善用藝人周杰倫代言，虜獲相當多年輕消費者的心，乘勝追擊又簽范冰冰代言，每年總是讓人有新看頭，產品也一樣總是求新求變，活潑有個性。在展會上的展出，也都以不同主題對不同族群，所以很有賣點。連續三年電動車產銷量位居行業領軍地位，成為中國E-bike產量最大的品牌，因此是許多人想要學習、瞭解的物件。

打造集團品牌

董事長張劍從10歲就開始騎車，在當時只是覺得好玩，認為這是一個很有趣、快樂的交通工具，在1991年當他騎了阿米尼的山地車之後，他愛上自行車，並給自己一個方向，就是他也要做出自行車相

關產品。1985年後張董事長開始從事貿易，2000年開始生產自行車（金泰美自行車），至今在行業內已有27年的經驗。但他個人保持低調不曝光，因為他覺得品牌比較重要，如何讓愛瑪紮根，讓大家都認識這個品牌，才是他的目標。

八年內做到三強

過去以金泰美品牌的自行車產品以中檔價位為主，但未來將以愛瑪品牌進入，以高檔精品為目標，天津基地三期工程建成投產後，其核心產品高檔自行車的年產量預計可達到近300萬輛。其位於天津靜海的生產基地全部採用最先進的設備，一期工程占地272畝，2010年8月正式遷入使用，目前已經運行了將近兩年；二期工程占地242畝，2012年2月已正式投產；



▲愛瑪團隊在奠基儀式後合影留念。

三期工程今年3月25日正式動土開工，計畫在2013年上半年啓用。愛瑪始終積極網羅人才，目前已連續三年在中國電動車市場雄踞首位，而在強手如林的自行車市場，也計畫在未來八年內做到中國市場品牌前三強。

張董事長認為，公司要長遠發展，準備人才是非常重要的。在製造型企業普遍用工荒的今天，愛瑪集團現有員工七千餘人，從未出現招工難的問題，這主要和愛瑪科技全面為員工考慮是密不可分的。張董表示，愛瑪科技不但在工作中最大限度的滿足了員工需求，而且在員工的吃、住及娛樂方面，都提供了極大方便，從生活上

滿足了員工的訴求。只有這樣，員工才有歸屬感，才能長期留在企業。

拓展經銷網路滲入鄉鎮

張董事長的經營理念，不斷隨著環境作調整2010年搬進新建生產基地後更有自信打造自己的產業基地，用心經營，以最現代化的設備，生產最新的產品，滿足消費者對這項交通工具的需求。

集團經營為「一母九子」架構，即以愛瑪科技為總公司，旗下由九個子公司組成，分佈于天津、江蘇、廣東、河南、上海、江西等省市。目前每年都維持在2位元數字以上的成長，保持行業領先，這都是來自其長期的堅持，不偏不倚的朝目標發展，所累積起來的結果。張劍也期許在2012年集團營收達到100億，並希望銷售網路能滲入鄉鎮，經銷商拓展1萬家。🌐



▲愛瑪科技第三期奠基儀式上，靜海縣多位領導蒞臨現場。



▲愛瑪大手筆請到范冰冰和周杰倫作形象代言。



▲天津愛瑪科技正門，工廠相當廣闊。