

亟待经济的复苏

——ANEX & SINCE 2009 回顾

在全球经济危机的重压之下，亚洲国际非织造材料展览会 (ANEX' 09) 和第十三届上海国际非织造材料展览会 (SINCE' 09) 的联袂演出仍然获得了巨大成功。短短三天的展会吸引了来自 60 个国家及地区的 11907 名专业观众，其中有 2357 名来自海外。本次展览

面积也创纪录地达到了 1.8 万平方米，来自 23 个国家超过 350 家参展商涵盖了从原材料、辅料、设备到卷材、制品等整个产业链。本刊也借机走访了国内外的一些代表企业，愿与读者们分享他们的最新动态以及抵御金融风暴的经验和体会。

Fleissner: 技术赢得客户忠诚

在对 Fleissner 采访前，就听说绍兴和中合纤将再次购买该公司的水刺生产线。销售及市场部总监 Rüdiger Weinhardt 先生对此也感到非常高兴，他表示，优良技术及服务以及在新产品方面显示出来的最丰富的经验是赢得客户忠诚的关键。

Fleissner 在无纺织领域的创新可谓孜孜不倦，除了众所周知的 AquaJet 和 LeanJet 外还开发了 MiniJet，以满足实验室、现有客户开发产品以及市场容量不是很大的新产品开发的需求。该机器同样也适应中国对 450 kg/h 的水刺生产棉垫设备的需要。

其他新品还有：新的带式烘干机丰富了热熔合、高蓬松材料和透气性差的材料的干燥和热定型产品。高速粘合剂粘合工艺与最先进的工艺相比，可以提高生产速度，SteamJet 技术采用了压力为 3-20 巴的过热蒸汽，在 250℃ 的烘干条件下对无纺布进行粘合。产品具有与水刺产品不同的性能，被认为是现有技术替代。

谈到金融危机影响，他表示，对于大型定制设备市场来说，市场起起落落是常态。“市场需求降低的因素不一定与全球危机直接相关。北美在危机前好几年就已经没有多少新投资，而中国市场从 2008 年开始就减缓。实际上，我们 2009 年的订单情况比 2008 年要好得多。”

电话: +49 (0)6103/401-321

网址: www.fleissner.de



Fleissner 销售及市场部
总监 Rüdiger Weinhardt



ITW 玳纳特中国区销售
总经理王燕凡



普诺维董事长郭尚接



珂瑞特董事长李世楠



NSC 中国区执行董事 Rakesh KUMAR (左) 和亚太、
中东地区高级销售经理 Patrick POLET



玳纳特: 笑迎逆势而动的无纺布市场

一看王燕凡先生的笑脸就能感受到无纺布行业在金融危机背景下逆势而动的现状。作为 ITW 玳纳特中国区销售总经理，王先生表示，公司增长的动力主要源于几个原因：用户对喷胶设备的要求不断提升，更多企业认可了玳纳特的高品质技术及解决方案，公司力求与用户共同发展，不断加强技术支持和新产品推广力度，提升服务水平，不断进行技术创新和现有产品的升级换代。

近期该公司推出了两大产品：VECTOR 计量式齿轮泵喷枪及 VECTOR 集中供胶系统。前者适用于超高精喷胶，宽幅的喷胶精确度高达 ±0.5%，具有转接座多样性、拆卸简便的特性，并可由刮枪转接座或计量转接座替换，随时满足客户各式涂布要求。后者则能提供连续、大流量多通道的热熔胶供给，满足规模化生产需求——大供胶量以及多流水线多工位的同时供胶。

电话: +852 24081420

网址: www.itwdynatec.com

IHSAN Sons: 推动有机纯棉无纺布发展

IHSAN Sons 本次展会重点推出的是有机棉制品——100% 纯棉水刺非织造布，品牌名是“BELCOT”。作为首家获得纯棉协会颁发的“棉质印章”商标的非美国公司，该商标表明该公司在产品中使用 100% 纯棉。此产品是一种以纯棉为原料的革命性面料，具备 100% 可生物降解

性、环保、无灰尘、无棉绒、松软而厚实、透气性良好、吸水性很强并且具备高湿强力，可以应用于干、湿揩布、绷带、卫生纸巾、卫生棉、纸尿裤、抹布和化妆棉。公司 CEO Mahmood J. Ihsan 先生说此产品在欧洲的需求增长很迅速，3 年来已成功销往世界各地。公司迫切希望在中国打开有机纯棉制品的新市场，建立合理的价格机制，提高性价比。

电话: +92-42 5770411-15

网址: www.ihsanpakistan.com

智联: 创新驱动企业发展

作为集设计、研发、生产一次性卫生用品设备于一体的专业制造公司，上海智联精工机械有限公司不仅带来了变频驱动，PLC 控制的婴儿尿裤机和床垫机等新品，还有材料复合机等主推产品。无论从设计到加工工艺和质量管理，公司都力求为广大客户提供最安全可靠、经济耐用的产品。

副总经理施建明先生说，在设计上有所创新和突破需要首先分析国内外产品的区别，这基于设计的先进行合理性，学习但不单纯模仿，改进并得以提高并注重实际效果使得他们的设计水平得到提升，产品在实用性、可靠性和经济性上得到质的提升。录用有经验的技术工，注重企业文化和素养也在软件上为公司发展奠定了扎实基础。

电话: +86-21 59213878

网址: www.zhilianpm.com

普诺维: 质量和效率的双赢

正如三明市普诺维机械有限公司所崇尚的高效率和技术创新，他们在展会上带来了超硬材料的模切刀辊、高精度刀架和新型未处理浆粉粉碎机。董事长郭尚裁先生表示，客户对品质的追求无疑对设备供应商提出了更高要求，在快速交货的同时必须确保产品质量，所以设备商就要具备出色的生产管理体系和较高的生产效率。

提及经济危机时，郭先生认为终端产品受到的影响相对并不明显，但是从管理层面度，为了应对危机还是需要降低制造成本，在供应链、采购周期、内部成本控制等方面下功夫，同时进一步提高生产效率，投入新工艺开发。亚洲目前是目前公司的最大市场，约占 60%，而中国高端市场中，产品约占 80% 的份额。在稳固无纺业务的同时，向业外拓展也是发展目标之一，其中包括医疗、烟草、包装印刷、电子制品、皮革等领域。

郭先生认为这个行业需要不断进行创新和技术研发，侧重点会是超硬材料以及生产效率和质量息息相关的自动化程度等。

电话: +86-598 83651199

网址: www.cnprv.com

珂瑞特: 合作创新 多元化发展

作为中国一次性卫生巾设备的领军者之一，杭州珂瑞特机械制造有限公司在展会上带来了成人失禁裤生产线和全间保护翼卫生巾生产线等高速自动化设备。

该公司董事长兼高级工程师李世锦先生表示，“合作创新”是整个公司所推崇和努力实践的理念；创新首先源自意识层面，更重要的是有效利用创新资源，目前珂瑞特已与众多掌握先进技术国家的企业及个人进行深度合作，包括意大利和韩国等。通过与国际专家交流、运用高等院校的研发能力，也为其产品和技术创新提供了强大依托。

李董事长告诉我们，目前公司出口占总销售额比重 45%，国内市场占 55%。国内客户在选择产品时已更趋理智，更注重性价比而非传统因素。因此公司也对自身的定位进行了冷静的分析，清晰的定义，发展更趋成熟。在巩固原有稳定客户的同时，公司还努力向国际市场迈进。秉承“与客户共同成长”的经营之道，公司新增了包括设备租赁在内的一系列多元化业务。通过吸引知名投资公司中国银泰的投资，公司的综合实力进一步增强。

电话: +86-571 88548358

网址: www.createmachine.com.cn

Fibertex: 直接印花无纺布寻求差别化市场

Fibertex 在本届展会上最大的亮点是推出了印花无纺布。这来自 Fibertex 在德国的合资企业，创新之处在于其印花是直接印花无纺布上完成，可以克服传统印花无纺布产量小的弊端，且安全、卫生、柔软。按照 Fibertex 个人护理品公司首席执行官 Mikael Staal Axelsen 先生的说法，中国市场对普通产品价格比较敏感，需要有差别化的产品才能获得市场机会。

提供柔软材料是 Fibertex 的特色，在 Fibertex 马来西亚工厂生产的 PE-PP 双组分材料 Dual™ 用于纺粘产品中。它通常用于底层材料，不过现在越来越多的客户也将用于表层材料中。柔软材料在中国已有很多产品，Fibertex 认为，中国市场这几年的发展证明，市场越来越青睐高品质的产品，虽然 Fibertex 产品的品质非常高，但是具体市场前景还要看本地生产商，当他们不断投资高品质产品，就会减少对柔软材料的进口需求。Fibertex 同时还宣布了新的任命，从 2009 年

8 月 1 日起 Peter Andersen 将担任 Fibertex Nonwovens Sdn Bhd 的首席执行官，Peter Bach Sigvardt 担任首席运营官。

电话: +606 7982 400

网址: www.fibertex.com

NSC: 加强在华交钥匙工程服务

NSC 亚太、中东地区高级销售经理 Patrick POLET 告诉记者，一个半月前，NSC 在全球推出了创新性的 ISOPRODYN 系统，创新之处在于，生产的交叉铺网卷材品质高，面料均匀，单位强度和伸长强度更高，使得客户可在同样强度条件下降低面料重量，从而节省原材料成本。

2009 年，在中国政府的政策推动下，市场明显好转，很多客人表现出强烈的投资热情。NSC 凭借多年的专业技术经验，加上在中国设立了工厂，因而具有强大的竞争力，并且作为交钥匙工程方面的专家，经过多年发展，现在实力更为强大。与立达的合作也是公司为顾客提供一站式服务理念延续。对 NSC 来说，2009 年也许是创纪录的一年。目前，公司有 30 多条无纺布生产线在中国运转，像环保、土工布、擦拭巾、卫生、医疗用布市场都在增长。

继 2008 年中国区执行董事 Rakesh KUMAR 先生上任后，NSC 重新调整了组织架构，目的是努力加强与客户的联系，进一步提高对客户的支持。

电话: +33 (0)3 20 11 64 64

网址: www.nsc.fr

立达 Perfojet: 加强在华优势地位

展会上，立达的市场部经理 Laurent Jallat 先生非常兴奋地告诉我们，公司昨天刚刚向外界宣布，中国卫生用水刺布的主要生产商庄洁公司向立达购买整条水刺生产线。该线由立达和 NSC 合作提供，配有来自 NSC 的梳理成网机以及立达的创新性 JETlace® Advantage，年产能 5000 吨，可加工 30~120gsm 的水刺布。新生产线将于 2009 年投产。

Jallat 先生还介绍，公司即将宣布向中国市场推出专用于棉塑生产的新型 JETlace® 生产线。该技术旨在优化高品质棉塑的生产。与传统生产线相比，JETlace® CittonPad 生产线结构紧凑，设计独特，节能，将维护要求降至最低，易于操作，适于生产 150~250gsm 的产品。紧凑的结构将极大减少运输成本和结构性要求，客户可以节省从订单到安装调试的周期。

Jallat 先生认为，中国无纺市场每年都在增长，目前水刺的增长速度可以说非常快，平