

海外消息

特雷勒堡计划成为 密封件行业的领头羊

目前,位于美国印第安纳州韦恩堡市的特雷勒堡美洲分公司认为,公司只是拥有一个“中等市场份额位置”,排名大概是第四或第五。

虽然派克—汉尼芬公司(Parker Hannifin)和佛罗伊依登贝格—NOK集团公司(Freudenberg NOK)在这个市场处于领先地位,但整个美洲市场还是群雄割据的局面。因此,公司有很多机会获得更大的市场份额。

从公司提供的数据看,特雷勒堡密封件业务的全球销售额为 8.3 亿美元,其中欧洲占 71%,而美洲只占 22%,也就是大约 1.83 亿美元。从产品门类看,65%的销售额来自工业,20%来自汽车工业,15%来自航空工业。

公司希望在未来三四年内市场份额达到 15%,总量增长 1~2 倍。

特雷勒堡密封件业务美国营销公司底下分 12 个单独的地区营销部门,9 个在美国,另 3 个分别位于加拿大、墨西哥和巴西。

短期内,航空工业是特雷勒堡的一个强势市场。因为人口的老龄化为医药业发展提供机会,食品、饮料的配售和包装行业市场也是公司注意的方面。

公司销售的产品中大约 65%~75%是自己生产的,剩下的部分由外部供应商提供。

在兼并和市场扩张方面,该公司主要考虑的是填补公司产品缺口,提高区域覆盖,进入重要的市场。

特雷勒堡公司把客户分为 A、B、C 三个等级,并相应给予不同的服务。

A 级的客户,可以能够直接与组织内部一起工作,共同参与产品的交付、客户服务、定价和研

发计划。如果是 B 级的客户可以得到所有“最好的服务”。而 C 级客户仅仅是由经销商进行服务。

虽然有些公司认为这样的态度很傲慢,但是公司认为,从小客户那里并没有得到多少的抱怨,因为特雷勒堡公司的密封系统一直都站在市场上游,而且很多客户认识到,如果自己是一家小客户无法得到 A 级的服务。
陈维芳

朗盛创新聚合物产品打造产业新标准

朗盛公司工业橡胶制品业务部在 2007 德国杜塞尔多夫国际塑料及橡胶展上亮相,在其面积高达 800m² 的展台上展示了新产品及系统解决方案。作为特殊化学品企业,朗盛公司致力于为其产品应用的主要行业提供创新,是全球各大市场的专业开发合作伙伴。

朗盛是全球最大的合成橡胶生产厂商之一,也是工业橡胶的领先供应商之一。为了在本届展会上凸显橡胶加工行业的整体实力,朗盛公司再次与德国橡胶工业贸易协会、杜塞尔多夫展览公司、德国橡胶协会和 Dr. Gupte Verlag 出版社共同合作,发起组成“2007 橡胶大道”,将来自橡胶加工行业的各公司展台集中在这一块区域。

朗盛在展会上展示的橡胶创新技术包括用于注模成型的新品级 Levapren 产品(乙烯—醋酸乙烯橡胶,或 EVM)。该产品的主要特性是其包含两种过氧化物的混合物,可分两步进行硫化。在用于注模部件生产时,特别是生产汽车部件时,该产品改进的加工工艺可以令部件脱模更加轻松快捷,并大大减少了生产损耗。

以 Levame 品牌的 EVM 橡胶为原料生产的自粘薄膜可令光电模组的生产过程更快捷。硅片可直接嵌入、固定于薄膜间,无需进行之后的硫化过程。EVM 薄膜透光性好、防风、耐黄变,可真正替代弹性膜,而目前使用的弹性膜则须在高温下进行硫化。

朗盛 Therban AT 氢化丁腈橡胶(HNBR)的一个最新应用领域是制造用于露天采掘的斗轮挖掘机的轮轴轴封。斗轮挖掘机的轴封直径可达 1m,重达数千克,需要能够承受强压。Therban AT 橡胶产品拥有出色的机械性能,并且抗油、耐老