

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 Levamel 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

化。此外,该弹性体突出的流动性能使生产轴封时基本无需使用加工助剂,使模具污损减小到最低,同时确保所生产的橡胶产品内部性质高度一致。

朗 盛

外国公司收购美国企业正成现实

近两年来,有关外国公司合并和收购美国汽车制造企业的事情说了很多,实际案例却几乎找不到,但现在正在发生着变化。最近几个月,几家外国汽车制造商收购或企图收购北美汽车制造商资产,这种趋势正在亚洲不断成长的并急着寻求高技术和全球制造能力的汽车行业中蔓延。

潜在的北美卖家包括那些由于基础客户不断流失,市场占有率越来越低以及其它财务因素而导致产量不断萎缩的企业,即便健康的北美企业也在寻找外国公司投资的机会,主要是为了更好的介入国外市场。法国汽车零部件供应商弗吉亚公司认为这是不可避免的,且不是一件坏事。俄罗斯公司也已在曼格纳(Magna)进行了一项大的投资。

2007年 5月,曼格纳国际公司宣布接受了一笔来自俄罗斯铝业大王 Oleg Deripaska高达 15.4 亿美元的投资,并得以进入不断发展的俄罗斯汽车行业。

2005年,印度 Bharat 铸造有限公司(Bharat Forge Ltd)通过收购包括密西根兰辛市(Lansing Mich)的联邦铸造公司等,已经成长为全球最大的铸造商之一。

当越来越多的人以有色眼光来看待美国的制造业时,世界上还有一部分人在看好这些技术,这种情况还将在数年内继续升温,并将涉及整个制造业,尤其是汽车制造业。

陈维芳 郑先群

普利司通制订 5年投资计划

普利司通公司要想保持在全球作为轮胎和橡胶制造商的霸主地位,必须大量投资。

据该公司发言人说,公司已计划在未来 5年持续投资。2007年公司已投资 24.4 亿美元,从

现在至 2012年计划每年投资在 20亿美元左右以升级和扩大产能。具体投资数量每年度可根据实际情况发生变化。

2007年 10月 22日,普利司通在东京与金融界举行的会议上讨论了该公司的 5年规划,普利司通将扩大在日本以外地区的销售额。在特种轮胎市场上,目标是增加营业收入 80%,提高合并净销售额 20%,达到 350亿美元,实现资产收益率 6%。

普利司通规划的增长点包括两个方面,一是拥有竞争优势的产品如跑气保用轮胎、超高性能轮胎以及冬季乘用车轮胎;二是卡车和公共汽车用大轮辋、低断面轮胎。这些能力的增长确保了普利司通在与其它轮胎制造商竞争的长期优势。同时,还希望通过提高在工程、航空和摩托车等子午线轮胎的销售额以实现公司的目标。

普利司通 5年规划的另一个重点是充分利用普利司通(美国)控股公司在 2007年 6月耗资 10 亿美元购买的奔达可公司(Bandag L. L. C),为客户提供载重轮胎翻新的整体解决方案。这包括把普利司通新轮胎制造工艺与奔达可公司翻胎工艺结合,提供用户全套服务。

同时生产的工业橡胶制品、化工产品及其运动用品也将保持这些产品在市场中的竞争力,尤其是在日本以外的其它市场。

普利司通未透露在北美地区的期望收益。

普利司通的每一个事业部都制定自己的增长规划,母公司有一个全球发展规划。2007年投资预算大约与 2006年相当,相当于销售额的 9%。

陈维芳

W ynnchurch投资公司收购 GDX公司

日前, W ynnchurch投资公司的子公司 MAPS 股份公司收购了汽车密封件制造商—— GDX 国际股份公司。MAPS 股份公司的总部位于密西根 Madison Heights 市,是一家汽车密封件生产商。

但是, GDX 公司旗下的 6 家工厂,包括 3 家北美工厂,却不在此次交易范围内,而且 6 家工厂都要被关闭。

此次收购是与 W ynnchurch 公司的目标一致的,即成为一个全球汽车行业的供应商。