

行业动态

HANG YE DONG TAI

朗盛将与东京材料合作 销售橡胶化学品

朗盛公司宣布将与东京材料株式会社合作销售橡胶化学品。该合作协议将进一步促进朗盛橡胶产品在日本和亚洲其它地区的销售。

目前,朗盛在日本橡胶化学品的销售是通过其进口商和销售代理公司——川口化学工业株式会社进行的。通过这种合作,朗盛产品被直接销往各轮胎生产商或间接销往非轮胎行业客户。在亚洲其它地区,朗盛主要通过当地的贸易公司进行。然而通过这种方式,朗盛产品很难进入那些在该地区开展业务的日本企业。有鉴于此,公司调整了其亚洲营销策略,终止了与川口化学的销售协议,正式与东京材料开展合作。双方合作将从 2009 年 1 月起正式生效。

东京材料在橡胶产品销售领域具有过人实力,并与日本主要橡胶产品生产商保持着紧密的联系。同时,该公司已在亚洲范围内构建起包括 9 个销售代表处在内的地区销售网络。通过与朗盛的紧密合作,东京材料计划扩充目前的销售产品线,为在世界各地运营的日本企业提供更丰富的产品选择,以期实现公司海外业务增长的目标。

该销售协议不仅使朗盛能更高效地为现有日本客户提供服务,而且能透过东京材料与之前从未接触过的潜在客户建立联系。尤为重要,东京材料企业集团下属有一家较大的橡胶复合材料公司,这将促进更多朗盛特殊化学品和大宗产品的销售。2009 年 4 月,朗盛将在日本启用 Vulcuren®(一种独特的新型耐热交联剂)产品销售办事处,届时公司将迎来又一轮的销售高潮。

朗盛与东京材料将重点向在华日本企业销售

橡胶产品。朗盛会着重利用东京材料的 4 个在华销售代表处(分别位于上海、天津、广州和香港),与日本工业橡胶制品企业进行接洽,并通过它们在日本的母公司的批准采购,促进朗盛产品的销量。朗盛将向东京材料集团橡胶复合材料公司提供整条橡胶化学品产品线。

日益增长的橡胶消费刺激了亚洲地区对橡胶化学品的需求,目前亚洲地区的橡胶化学品需求量已占全球总需求量的 40%。虽然在 2008 年世界金融危机影响下,橡胶化学品的需求量略微回落,但从中期来看生机勃勃的中国和印度市场将带来稳定的需求增长。这些新兴国家之所以能够快速成长,不仅得益于本地企业的推动,跨国公司在当地的子(分)公司也起到了很大作用,而日本企业在这方面的表现尤为突出。朗盛认为,与这些日本企业加强业务联系,对实现朗盛在亚洲的业务增长至关重要。除了与东京材料的密切合作外,朗盛仍将继续与日本的轮胎生产商保持直接销售的业务形式。

金 徽

风神 15 万套全钢工程机械子午线轮胎 硫化区屋顶安装蒸发型冷气机

风神轮胎股份有限公司在建的 15 万套全钢工程机械子午线轮胎主厂房硫化区采用屋顶设置蒸发型冷气机组配合送风机组送风,不仅节能,而且大大降低了硫化区温度,可显著改善工作环境。

15 万套全钢工程机械子午线轮胎项目是风神公司“十一五”期间规划建设的重点项目,该项目被河南省发改委确定为省重点项目,同时被列为省长特别关注工程和国家国债重点支持项目,受到省、市各级领导的普遍关注。该项目厂区设在焦作市西部工业集聚区,在新厂区的设计施工中,不仅处处秉承节能减排的工作方针,而且细节之处体现出人文关怀。

众所周知,在轮胎生产过程中,硫化区是一个温度相对较高的工段,工作条件相对艰苦,尤其在夏季,环境温度偏高,操作工人容易中暑。针对这种情况,15 万套全钢工程机械子午线轮胎主厂房硫化区引入了致冷效果较好的蒸发型冷气机组。