

# PULP 1/2014 DIRECT

芬欧汇川纸浆客户简报

The Biofore Company  UPM



## 美丽的 桦树

桦木用途广泛，芬欧汇川位于芬兰的全部三家浆厂所生产的UPM Betula硬木浆均以桦木为原材料。就以桦木和桦木浆作为原材料这一话题，我们邀请一位客户、一位研发人员和我们的纤维专家畅谈了各自的体验。



Diego Borello,  
Ahlstrom  
全球采购部  
品类经理



Mats Backman,  
芬欧汇川纸张  
研发中心  
总监



Antero Varhimo,  
芬兰 VTT  
技术研发中心  
高级科研人员

## 优异功能性 同时实现一致性和多样性

**桦木** 木浆的主要用户是我们于2013年合并入 Munksjö的标签和加工业务部门。我们签署了联合采购协议并组建了工作小组，我是这支小组中Ahlstrom一方的代表。由于存在这种情况，Munksjö也是我们所购商品桦木浆的主要用户。

对我们而言，桦木是不干胶标签离型纸的主要成分。它是一种增长潜力极大的战略产品。我们在离型纸生产中混合使用长纤维和短纤维木浆。我们选用桦木的原因在于，它具有便捷且可预测的磨浆性以及优良的机械性质。最重要的是，采用桦木浆的离型纸透明度更高，比如说，优于桉木浆。通常，高不透明度对于印刷用纸来说属于优点，但离型纸这种产品则恰好相反。我们非常重视产品一致性，不希望频繁更换纤维。正因如此，我们非常欣赏芬欧汇川的商品浆供应方式，他们能稳定地向我们供应所需的原材料。芬欧汇川拥有可靠的物流模式，联系起来十分方便。总体而言，近年来，桦木浆的商业价值和供货情况始终保持积极发展。我们重视多样性，因此不希望失去带来新产品研发机会和创新的原材料品种。如果没有桦木，我们将很难更新产品组合。

我们选用桦木的原因在于，它具有便捷且可预测的磨浆性以及优良的机械性质。

## 值得信赖的表现

在阔叶浆中，桦木浆因其出色的强度而闻名。桦木纤维更长更宽，半纤维素含量高于多种纤维的平均水平（例如桉木纤维），因此强度更高，更易于磨浆。

桦木浆的特质使之成为多种最终应用领域一直高度追捧的原材料。为保证全球供货，我们制定了一项战略决策，为市场提供稳定的桦木浆供给。为迎合需求，我们在2013年生产了900,000吨桦木浆（UPM Betula），大多经过 ECF 漂白。

UPM Betula最适合制造纸板、特种纸以及印刷和书写用纸。

始终如一的质量是我们的强项。我们的客户深知，在工艺中使用UPM Betula，他们将持续获得易于磨浆的高强度纤维。这种木浆的良好纤维结构也能够帮助您避免在使用其他硬木浆生产印刷产品时可能发生的掉毛问题。

除此之外，我们自身也拥有十余年的桦木浆应用经验。凭借在欧洲、中国和拉丁美洲的强大开发力量，我们已经为向客户分享知识做好了充分准备。客户始终可以就近获得帮助。

## 国家宝藏

桦木的研究主要局限在其生长地区，即北欧。从研究人员的角度来看，桦木带来了丰富的可能性，因此始终令我着迷。应用机会是如此丰富，因此我有时会将桦木称为“国家宝藏”。

桦木浆的特性使之非常适合某些特定应用的要求。它结合了光学、结构和抗张特性。桦木有别于其他阔叶和针叶的特点在于其高半纤维素含量，更具体地说，就是其高木聚糖含量。事实上，我们发现，纸浆中的木聚糖含量与纸张强度和工艺产出直接挂钩。木聚糖含量越高，效果就越好。

### 您知道吗？

从桦木浆中提取的纯木聚糖聚合物有多种实际用途。它可以作为薄膜、涂层、胶水和防护材料中所用化学品的完美生物替代品。此外还能水解至低聚体或单体级别，在食品或制药应用中使用。



通过新合作关系

优化  
您的纤维



**Tomas Wiklund,**  
芬欧汇川纸浆销售与营销副总裁

新协议中服务理念的优势在于灵活性和简便性——客户不需要改变采购纸浆的方式。

去年 11 月，芬欧汇川和加拿大 Canfor Pulp 宣布其有关销售和营销战略合作的最新协议。如今，两家企业准备好一起全力出击，占领纸浆市场大部分份额。

2014 年第一季度，芬欧汇川纸浆的销售网络已在欧洲和中国代表 Canfor Pulp 并与其进行联合营销，而 Canfor Pulp 的销售网络则在北美和日本代表芬欧汇川并与其进行联合营销。

如果有机会能与 Canfor Pulp 的销售与营销副总裁 **Sean Curran** 和芬欧汇川纸浆的 **Tomas Wiklund** 交谈，您会发现这种合作关系就是纸浆业务领域的天作之合。您很少会遇到观点如此相近的两个人，业务如此相近的两家企业。

“至今为止，合作的顺利程度出乎我的意料。我们的协作范围非常广泛，而很多时候甚至完全不需要磋商，” Sean 这样描述安排这次合作项目的过程。

“Canfor Pulp 与芬欧汇川都属于发展稳定、备受推崇的森林工业公司，拥有出色的资源，专注于为客户创造附加价值，” Tomas 补充道。

同为长期投身纸浆市场的企业，Canfor 与芬欧汇川自然有着数十载的互动经历，但真正开始认真讨论销售和营销合作协议还是从 2012 年夏末开始的。

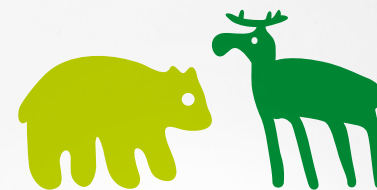
现在，在一年半以后，我们两家并无所有权联系的纸浆制造商启动了独一无二的协作关系。这项合作包括六个品级的产品，以及来自三个大洲八座工厂的约一百万吨纸浆的销售工作。

#### 客户优先

在如此大规模的协作中，始终存在“这对客户有哪些价值”这样的问题。Sean Curran 和 Tomas Wiklund 认为，客户的获益是多样的，也是多层面的。

“首先，纸浆对我们来说不仅仅是一种商品。市场需要能够提供高品质纸浆、强大技术支持力量和全面纤维优化的供应商，” Sean 这样总结组合使用 Canfor Pulp 与芬欧汇川的纤维，打造最佳最终产品的服务理念。

“全面纤维优化所指的就是，通过为客户提升磨浆的策略，为客户提供其所追寻的价值。我们根据客户的目标提供最好的纤维组合，无论客户是想要更好的运行



## 当芬兰遇到加拿大

在萨斯喀彻温省东南区域，有一个名为“新芬兰”的街区。1888 年第一批定居的芬兰移民最喜爱这个地区，因为其地理特征和气候都与他们的家乡极为相似。如今，大约有 200 名居民在这个街区生活。(WIKIPEDIA)

TO PAGE 3 »



Sean Curran, Canfor Pulp销售与营销副总裁

两家公司全身心地信赖对方，而这正是此类合作项目取得成功的重要基础。

## » FROM PAGE 2

能力、加强产品品质还是成本节约，我们都能满足其需要，” Sean 说道。“这将使客户获益良多。” Tomas Wiklund 补充说，除了卓越的服务之外，客户还将受益于高度互补的纸浆产品。

“如今，我们纸浆产品的范围之广无人能及。与 Canfor Pulp 联手意义绝非仅仅在于为产品组合添加更多同类产品。举例来说，加拿大针叶浆和我们的针叶浆是不同的产品。这些优势与一流的技术服务相结合，将帮助客户找到最理想的纤维特性，并最大限度地提高其使用效果，” Tomas 说道。

他还补充说道，这次合作也有行业方面的因素。众所周知，碎片化是纸浆行业的一大痼疾，特别是针叶浆领域。

“我们为客户提供了采购适合每种最终用途的阔叶浆和针叶浆的单一源头。通过这种方式，客户即可获得合理、可靠的基础，制订目光长远的业务规划。”

### 为服务提供支撑的深厚知识

作为森林工业巨头，芬欧汇川拥有庞大的研发资源，并在纸浆领域拥有丰富的经验，除此之外：“多年来几乎仅凭自身力量来满足造纸产能的纸浆需求，这样的经历让我们能很好地理解如何才能保持创

新。除此之外，我们不断加强位于欧洲和亚洲的客户技术服务队伍，” Tomas 表示。

Canfor Pulp Innovation 集团（即 CPI）致力于探寻新技术、新品级和新产品。Sean 这样描述他们强大的技术力量：“它是我们为市场提供的客户技术服务的支柱。”

在可持续发展的长期运营和尽可能降低产品及活动的环境影响方面，芬欧汇川与 Canfor Pulp 也有着共同的价值观。

### 全面简化——直面市场

芬欧汇川和 Canfor Pulp 推出了一种直面市场的销售方法，即在所有主要市场中直接向客户销售纸浆。

Tomas 这样总结这种销售方法：“我们为客户提供了与生产商直接接触的渠道。这将带来更快的反应时间和更优质的服务，同时也为建立可靠性和相互理解奠定了基础。这种做法在许多市场中已经成为标准做法，但并非所有市场都是如此，尤其是在中国。”新协议中服务理念的优势在于灵活性和简便性，因此客户不需要改变采购纸浆的方式。“您可以照常联系平时的销售人员，他们将安排所有后续工作，从初始定价和技术信息一直到试运行。”

### 积极的开端

两家公司将于2014年第一季度敲定新合作的实际执行细则。Sean Curran 与 Tomas Wiklund 对未来充满期待。

“这次协作中最令人兴奋的方面在于，过去从未有过类似的先例。创造独一无二的事物，确保一切正常运作，这是我职业生涯中一次十分难得的机会，” Sean 说道。

“我们要学会与许多新同事合作，但好在我们的思维方式非常接近，” Tomas 补充说。

“这就是最令人兴奋的部分。两家公司全身心地信赖对方，而这正是此类合作项目取得成功的重要基础，” Sean 说道。

市场的初步反响令人鼓舞。Curran 与 Wiklund 都认同，许多客户已经看到了这种新型合作的庞大潜力，包括小型专业化公司、中型企业以及快速成长的企业。

整个行业正在重组，因此有些时候，客户的规模越来越庞大，他们希望供应商能支持这样的增长。如今，芬欧汇川和 Canfor Pulp 已经做好万全准备，能够伴随客户增长，为客户提供所需的原材料和专业技术。

“当然，客户希望我们能如约交货，” Sean 提醒道。“这也是我们的一个机会，让我们可以为客户提供一些与众不同的东西，通过最佳的方式满足客户需求，” Tomas 最后总结说。

# 六大品级

合作涵盖的纸浆：



## 当加拿大遇到芬兰

2003年，加拿大人Hayley Wickenheiser成为有史以来第一位参与男子冰球联赛的专业女选手，迎击芬兰排名第三的冰球联队——来自Suomi-sarja的HC Salamat球队。在23场比赛中，Wickenheiser共进两球，为队友提供了10次助攻。2014年索契冬奥会中，摘得金牌的加拿大冰球队中也出现了她的身影。(WIKIPEDIA)

| 品级            | 缩写        | 最终用途                             |
|---------------|-----------|----------------------------------|
| ■ 高强度北方漂白针叶浆  | PRP NBSK  | 世界上最强韧的木纤维之一，适用于制造印刷及书写用纸、特种纸和纸巾 |
| ■ 北方漂白针叶浆     | NBSK      | 特别适用于制造杂志纸、文化用纸和特种纸              |
| ■ 北方漂白桦木浆     | NBBK      | 适用于制造纸板、特种纸，以及印刷和书写应用            |
| ■ 漂白桉木浆       | BEK       | 多样的纤维属性，适用于制造纸巾、纸板、印刷和书写用纸以及特种纸  |
| ■ 本色针叶浆       | UBE & UBK | UBE 非常适用于电子应用，UBK非常适合纤维水泥等特种最终应用 |
| ■ 漂白化学预热机械浆   | BCTMP     | 高得率的纸浆品级，适用于制造纸板、印刷和书写用纸以及特种纸    |
| ■ Canfor Pulp |           |                                  |
| ■ 芬欧汇川纸浆      |           |                                  |



现在,我们有各种方法应对客户增长



## PULPDIRECT

### 芬欧汇川纸浆 客户简报

**总编:** Tomas Wiklund

**编辑:** Sari Hörkkö

**作者:** Niko Kilkki, Sari Hörkkö

### 芬欧汇川纸浆、销售和市场营销

Alvar Aallon katu 1

P.O. Box 380

FI-00101 Helsinki, FINLAND

电话: +358 2041 5111

传真: +358 2041 5110

pulp@upm.com

印刷: UPM Fine140 g/m<sup>2</sup>.



## 总编寄语

亲爱的读者：

这一期的《Pulp Direct》已经制作完成，我们还要补充一条好消息：芬欧汇川董事会已批准在Kymi的一项投资，这项投资将增加约170,000吨的纸浆产量，进一步增加我们投放到市场中的纸浆量。其中大部分纸浆为桦木浆，这是一种非常出色的纤维，在本文中，您可以了解到有关桦木浆的更多信息，这次增产非常振奋人心。我们将随时发布更多好消息，敬请关注。

希望大家喜爱最新一期的《Pulp Direct》。我们在制作过程中一直充满激情，希望能为各位读者提供值得抽时间阅读的信息。如果您在这方面有任何想法和点子，欢迎随时联系我们。

**TOMAS WIKLUND**

tomas.wiklund@upm.com  
+358 40 163 9930

# 芬欧汇川纸浆2013 亮点

在这一年中，芬欧汇川纸浆业务业绩出众，在运营和销售方面都创造了新记录。年度纸浆总产量再创新高，达到了320万吨。芬兰Kaukas工厂和乌拉圭Fray Bentos工厂分别创下了各自的产量纪录。与此同时，安全绩效得到了显著提升，超越了纸浆业务的共同目标。第三项记录是芬欧汇川纸浆对外部客户的年销售量达到了190万吨。

2013年的其他亮点还包括纸浆销售团队、物流和供应链得以加强，以及与Canfor Pulp签署了销售和营销合作协议。

2013年11月后，芬欧汇川纸浆业务已纳入芬欧汇川生物精炼业务领域。芬欧汇川纸浆的重要财务数据与锯木和生物燃料业务整合在一起，在该业务领域的重要数据中汇报。

## 全面认可

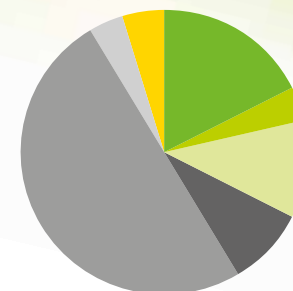
始终如一地实施Biofore战略带来了喜人的成果，2013年，芬欧汇川凭借其气候、林业和创新方面的举措获得了多项外界认可。芬欧汇川在2013-2014年度道琼斯欧洲和世界可持续发展指数(DJS)中继续占

据一席之地。芬欧汇川还在纸张和林业产品领域以最高分数被评为环境可持续发展的行业领导者。

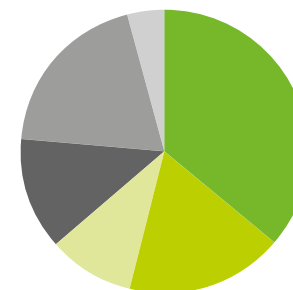
在高效节能型解决方案的开发过程中，创新起到了关键作用。去年春季，芬欧汇川生物燃料凭借高级可再生柴油燃料UPM Bio Verno的创新生产工艺获得了“可持续发展生物燃料奖(Sustainable Biofuels Award)”。甚至在UPM Bio-Verno进入市场之前，这种取自木材的柴油生产工艺便已经获得了这一知名国际奖项。UPM Bio-Verno将于2014年夏季投产。

芬欧汇川与其他领先企业一同入选最新的“联合国全球契约100股票指数”名录。该名录精心甄选一百家企业，旨在鼓励全球其他企业积极实施符合联合国人权、劳工、环境和反腐败原则的战略和活动。除此之外，芬欧汇川CEO Jussi Pesonen还受邀担任世界可持续发展工商理事会林业解决方案集团的2014-2016届联席主席。该委员会为来自各个业务领域的200家成员企业提供一个讨论论坛，弘扬可持续发展解决方案。如需了解更多信息，请访问 [www.upm.com/responsibility](http://www.upm.com/responsibility)

**2013 年销售额\***  
**100.54 亿欧元**



**芬欧汇川 EBITDA 2013**  
**1,155 亿欧元**



- 芬欧汇川生物精炼
  - 芬欧汇川能源
  - 芬欧蓝泰
  - 芬欧汇川纸张(亚洲)
  - 芬欧汇川纸张(欧洲和北美)
  - 芬欧汇川胶合板
  - 其它经营项目
- \*) 未整合



# 芬欧汇川纸浆 随时为您 效劳



- 销售联系
- 客户技术服务
- 芬欧汇川浆厂

## BIOFORE 概念车 展现可再生生物材料的 实际应用

Biofore概念车是一款未来主义的道路行驶汽车，于3月初在第84届日内瓦国际车展上首次亮相。这款概念车由赫尔辛基城市应用科学大学的设计人才设计制造，展现了芬欧汇川生物材料的创新应用。

传统上使用塑料制成的大多数零部件被UPM Grada可热压成型木质材料和UPM Formi生物复合材料（在纸浆中所占比例高达50%）取代。这些材料显著改善了汽车的整体环境绩效，同时丝毫不会牺牲质量或安全性。这款概念车使用取自木材的可再生柴油UPM BioVerno。其中使用芬欧蓝泰不干胶标签材料标记备用零部件，此外，汽车的内饰和外饰设计也采用了此类材料。如需了解更多信息，请访问

[www.bioforeconceptcar.upm.com](http://www.bioforeconceptcar.upm.com)



亚太区销售总监  
**CONNIE BI**  
connie.bi@upm.com  
+86 139 1695 6606



销售经理  
**RACHEL SUN**  
rachel.sun@upm.com  
+86 21 6448 5338



销售经理  
**WENQING WANG**  
wenqing.wang@upm.com  
+86 21 6448 5497



销售经理  
**GEORGE ZHAO**  
george.zhao@upm.com  
+86 15 8022 10401



亚太区客户技术服务经理  
**WENXIA XU**  
xu.wenxia@upm.com  
+86 21 6448 5565



亚太区客户技术服务经理  
**ROBERTO MIRANDE**  
roberto.mirande@upm.com  
+86 21 6448 531



欧洲销售总监  
**LAJOS ERIC FORSTER**  
lajos.forster@upm.com  
+49 621 862 765 100



销售经理  
**JÖRG BRUCHWEILER**  
jorg.bruchweiler@upm.com  
+41 78 934 9430



销售经理  
**PAOLO SERGI**  
paolo.sergi@upm.com  
+39 349 268 9711



拉丁美洲销售经理  
**OSCAR QUINELA**  
oscar.quinela@upm.com  
+598 456 20100



纸浆销售与营销副总裁  
**TOMAS WIKLUND**  
tomas.wiklund@upm.com  
+358 40 163 9930



新兴市场客户技术服务和  
销售总监  
**BENGT BLOMBERG**  
bengt.blomberg@upm.com  
+46 70 268 7485