

- Arca ■ 5100 Tibet Spring Water
- Suntory ■ Sinalco International
- Al Rawdatain ■ SUN Inbev Ukraine

smi **now**

Magazine 2008 02



Published by:

SMI S.p.A.
Marketing Dept.
Via Piazzalunga, 30
24015 San Giovanni Bianco (BG)
ITALY
Tel.: +39 0345 40111
Fax: +39 0345 40209
info@smigroup.it
www.smigroup.it

Contributors to this issue:

Arca - 5100 Tibet Spring Water
- Suntory - Sinalco International
- Al Rawdatain - SUN Inbev Ukraine

Printed in 14,000 paper copies

Available in:
Italian, English, French, Spanish,
Portuguese, Russian and Chinese.

Product pictures in this issue are shown
for reference only.

本刊内容

INSTALLATION

- 4. 墨西哥: Arca
- 12. 中国: 5100西藏冰川矿泉水
- 18. 日本: 三得利
- 22. 约旦: Sinalco国际
- 28. 科威特: Al Rawdatain
- 32. 乌克兰: SUN Inbev

INNOVATION

- 38. 新的双层重叠装置: 二合为一
- 40. SR吹瓶机:
缩短了节距
- 42. SR吹瓶机:
综合自动化
- 44. Smipack: 新型直线式全自动热收缩薄膜包装机, BP800AS、BP802AS和BP1102AS型

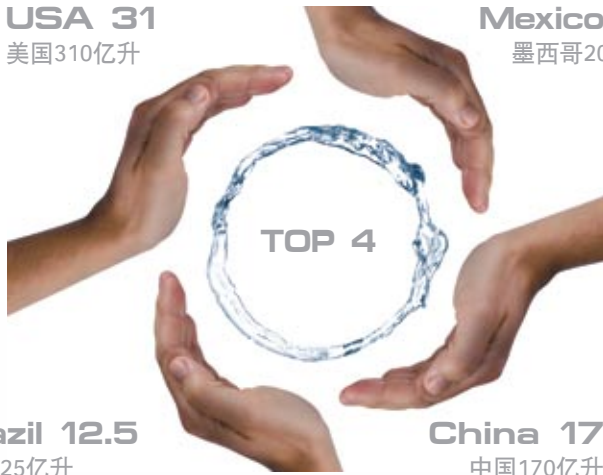
INFORMATION

- 48. 客户服务中心:
计划、解决问题、
维护、提升
- 58. 2008年报道:
SMI集团巩固了她的市场地位
- 60. 展览会:
2008年参观人数
- 62. 2008法国巴黎国际包装机械工业展览会:
巴黎, 世界包装之都

USA 31
美国310亿升

Mexico 20
墨西哥200亿升

+7,8% 每年
饮用水消耗量在增加



Brazil 12.5
巴西125亿升

China 17
中国170亿升

全世界饮用水消耗量为1800亿升，在饮料领域中占最大比例。

西欧和北美占总消耗量的40%，而在东欧、亚洲和非洲则有“突破”性增长。



空气回收系统



把电柜设计进机器外壳内



瓶坯加热区链条的节距减少了

- > 适用于吹塑PET、PEN和PP瓶
- > 从0.20升到10升
- > 多至20个模具
- > 多至1800 BPH/模具



>> 第40页



客户服务中心:

- > 计划
- > 解决问题
- > 维护
- > 提升

>> 第48页




饮用水和碳酸饮料
Embotelladoras Arca
 可口可乐集团
 蒙特雷，墨西哥
 >> 4 台热收缩薄膜包装机
 SMI LSK 35 F
 >> 输送带



■ 墨西哥是排行第一的可口可乐消耗大国，人均消耗量为225升，比可乐的始创地美国还要多，美国的人均消耗量“仅”为200升。

碳酸饮料是墨西哥人日常饮食不可缺少的，除了饮用水就是碳酸饮料。

由于墨西哥人的这种消费习惯，使墨西哥可口可乐的消耗量占全球的11%。

总的来说，墨西哥碳酸饮料工业的主要生产商正在不断合并。

她们不断开拓产品类型，产品还包括不含汽饮料、矿泉水、果汁饮品、牛奶饮品，例如，Coca Cola Femsa，她是可口可乐在当地的附属公司之一，还有一些当地的大生产商，如ARCA、CIMSA、BEPENSA和TIJUANA。

除了可口可乐，他们还生产自有品牌产品。到目前为止，SMI已为可口可乐集团提供大约300台二次包装机，其中三分之一安装在美国。

一直以来，SMI为墨西哥的灌装厂提供先进的包装设备。

1997年，可口可乐在墨西哥设厂，以满足墨西哥和中美洲市场的需求。



■ 可口可乐公司在全球销售5个最受欢迎饮料品牌中的4个，分别是：可口可乐、健怡、雪碧和芬达。

在2007年间，可口可乐公司与400多个品牌合作，生产2,600种饮料。集团的主营产品，亚特兰大公司销售的瓶装水（Dasani, Ciel, KIN, Lilia, Multiva）、果汁和水果型饮料（Minute Maid, Fruitopia, Appletiser, Andina Nectar）、运动饮料（Powerade, Aquarius, Aquactive）、能量饮料（Burn, Real Gold, KMX, E2）、茶饮料（Nestea, Gold Peak, Enviga与雀巢的合资品牌）和咖啡饮料（2006年新出的Chaqwa和Far Coast）。

发展最快的是瓶装饮料分部，主要是由于近来在天然和功能饮料方面（包括低热量饮料，如Coca-Cola Zero, Nestea, Aquarius和Powerade）销量增加。

商标的持有人，可口可乐公司，一般不自己灌装饮料。可口可乐公司只生产浓缩糖浆，然后卖给灌装厂。

全球有200多个这样的灌装厂，他们被授权加工、灌装和销售可口可乐公司产品。

灌装厂是“可口可乐”商标产品的重要股东，如Coca-Cola Enterprises（负责北美、英国、法国和比荷卢经济联盟）、Coca-Cola HBC（主要在欧洲地区运作，包括意大利）、Coca-Cola Femsa（负责中美洲和拉丁美洲）和Coca-Cola Amatil（负责大洋洲）。



■ SMI中美洲

SMI中美洲的办公室和仓库位于Gustavo A. Madero的一座现代建筑里。Gustavo A. Madero是墨西哥城的主要工业区，离最重要的交通网络只有几分钟路程。

拥有专业技术的本地员工为当地市场提供SMI和SMIPACK的机器，为客户达到最理想的销售目标和拥有高效率的生产线提供最好的解决方案。

SMI的售后服务工程师为客户安装和维修机器、提供备件。SMI在墨西哥设有备件库，可以减少发货时间和运输费用。

在SMI中美洲办公室工作的销售人员和工程师拥有专业的技术、卓越的能力及平易近人，他们在墨西哥和附近国家取得了极好的销售成绩。

满足每个人的口味：

SMI使“mezclado” 产品的生产线更现代化



■ 在墨西哥的可口可乐主要灌装厂一直不停进行生产线的更新：

FEMSA, ARCA, CIMSA, BEPENSA, TIJUANA已投入庞大资金在易拉罐线和PET瓶装线上，用于生产软饮料、饮用水和其它产品。

通过安装新的生产线提高生产力和推出新的产品包装，迎合不断变化的市场需要。

只有技术先进的机器且易于操作，才能在不断变化的市场占有一席之地。

SMI不断提高技术水平，满足可口可乐灌装厂的要求。

SMI为可口可乐提供周全的服务和确保显著的投资回报。

以下例子就非常值得赞赏：亲自到现场了解客户的需要，然后设计每一条生产线要配置的机器。

SMI的机器使用标准配件，因此可口可乐灌装厂可以有效降低机器的维护费用。



TEMPO Silent Box

Soundproof cabin of compression lines for PET bottles



- 75 dB(A) @ 1 mt in any direction
- Built-in electrical cabinet
- Complete accessibility for full maintenance
- In-out silenced air fan
- Easy and quick installation
- Available also for SIAD MI compressors already installed

Visit our web-site to find out all our Services and Customer Connection

www.siadmi.com

SIAD MACCHINE
IMPIANTI

最近，SMI与可口可乐公司在墨西哥的主要灌装厂签订了协议，“Coca-Cola Femsa”集团旗下的“Jugos del Valle”公司向SMI订购了两台高速薄膜裹包机SK600P（最大速度：60包/分钟），用于一道和二道的罐装线和一台SK800P（最大速度：80包/分钟）用于玻璃瓶装线。

“CIMSA”集团最近安装了一台LSK35F薄膜裹包机（最大速度：35包/分钟），再配置一台HA贴提手机，目的是做出一种有提手的包装，这样的包装在墨西哥市场上很少看到。LSK35F薄膜裹包机可包装不同容积的PET瓶（从0.25升到3升），按多种排列方式把瓶子集束包装，这也反映了机器的灵活性。

所有大的可口可乐灌装厂均依赖于SMI提供最新的包装经验去迎合软饮料和瓶装水方面的潮流。调查显示，消费者喜欢一个包装内有多种口味且容量相当的饮料。

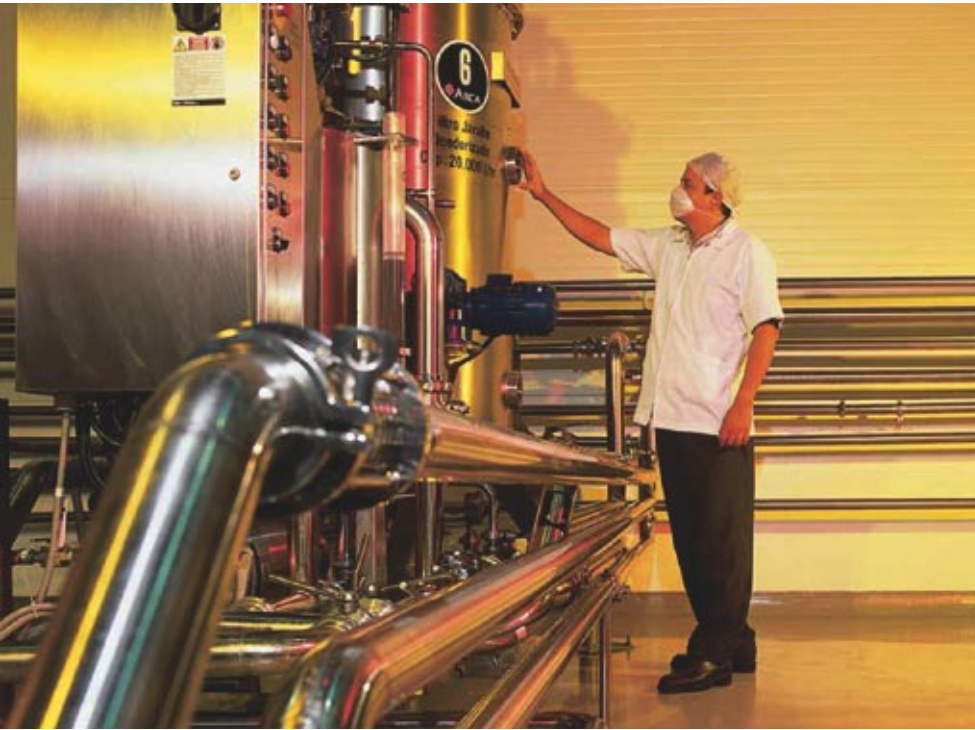


Arca品牌：



- 可口可乐、健怡可乐、雪碧、清爽雪碧、芬达、Fresca、Manzana Lift、Delaware Punch、Senzao、Kin-light、Mickey Aventuras、Ciel、Club Soda、Lourdes、Purasol、Sierra Azul、Sierra Azul (Mineral)、Topo Chico、Joya、Joya Light、Bimbo、Manzanita Kris、Sangria Don Diego、Tipp、Topo Chico Flavors.





后来，“多口味”包装很受欢迎，比如：在一个6支装的集束包里，装有2支可口可乐、2支芬达、2支Ciel水。

这款“多口味”包装其实已经在墨西哥流行了几年；创新之处在于使用了机器包装，而以前是用人手包装。

为了做出这种包装，SMI在LSK热收缩薄膜包装机的入口安装了一组输送系统，把各种口味的饮料分道，然后在机器出口安装了滚轮，保证在手工码垛前包装已冷却。

■ SMI为ARCA灌装线提供的技术服务

目前，有20多台SMI的高性能包装机在ARCA的灌装厂工作。

自2000年售出第一台包装机给ARCA开始，两间公司建立了密切的业务关系，这些都缘于SMI包装机的高性能、优质的售后服务和快捷的备件供应。

因此，ARCA相信，凭SMI的经验，同样可以做好位于Culiacan、Juarez、Matamoros、Mexicali的灌装线改造项目。

这4间灌装厂在2008年都安装了一台LSK35F热收缩薄膜包装机和相应的输送带，用于包装新颖的多口味集束包装（mezclado）。

生产线的“升级”会持续至明年，并会延伸至ARCA集团的其它工厂。



■ EMBOTELLADORAS ARCA. 一些历史

Embotelladoras Arca成立于2001年，由Argos、Arma和Procor这三间在墨西哥最老的灌装厂组成，是可口可乐在拉丁美洲的第二大灌装厂。

建立灌装厂的目的是通过向消费者提供优质服务 and 完整系列的优质产品，提高产品的附加值和竞争力。

它在蒙特雷设立有办公室，负责与可口可乐联络灌装和分销事宜。

它的总部设在亚特兰大，而灌装厂则主要设在北墨西哥的Nuevo Leon、Coahuila、Sonora、Sinaloa、Baja California、Baja California Sur、Tamaulipas地区。

她也销售自有品牌和其它产品。每天，Embotelladoras Arca的13间灌装厂和60个分销中心向1500万消费者提供饮料。从2007年开始，Embotelladoras Arca把Bokados小吃放进饮料里，从而扩大产品系列。

在2008年3月，通过购买可口可乐阿根廷，使销售范围延伸至南美洲。

Embotelladoras ARCA投入大量时间、技术和资源去促进当地经济，并且通过发展塑料瓶回收计划保护环境。



上图：ARCA的Raul Montemayor先生与SMI的墨西哥地区销售经理Roberto Cavagnis先生合照。



新型的热收缩薄膜包装机：

只需10米的长度，就可达到你要求的技术！



有竞争力的价格、较低的运行成本、模块化结构、用户友好技术、较小的体积：只需10米的长度，就可达到你要求的技术！

新型的全自动LSK热收缩薄膜包装机，其生产能力达到35包/分钟，以单裹薄膜、纸垫加薄膜、纸托加薄膜或纸托不加薄膜的多种形式包装产品。

SMI LSK系列：

有竞争力的紧凑型机器。

 **smigroup**
Bottling & Packaging Solutions

> shrinkwrappers and tray packers > wrap-around casepackers > PET blow moulding machines > conveyor systems

5100 Tibet Spring water.



饮用水和碳酸饮料

5100 西藏冰川矿泉水
西藏冰川矿泉水有限公司
拉萨（西藏），中国

>> 纸箱包装机

SMI WP 350



右图：

念青唐古拉山欢迎游客的
“祈福旗”

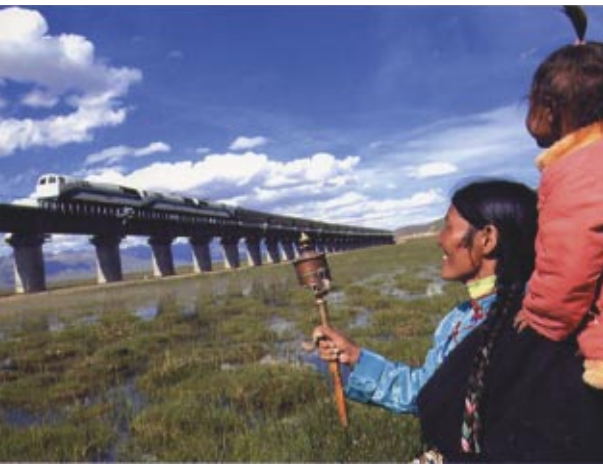
■ 在“世界屋脊”灌装

“5100冰川矿泉水”的水源地处海拔5100米的“世界屋脊”- 青藏高原，在海拔5100米一念青唐古拉山脉南麓、当雄县，是世界公认的无污染区。

“5100天然冰川矿泉水”纯净透明、口味纯正、动态稳定且无色、无味、无臭、无沉淀的天然饮用矿泉水，是理想的绿色饮料。

灌装厂属于西藏冰川矿泉水有限公司（在省府拉萨附近，海拔5100米），成立于2005年，是近年拉萨最大的投资项目。





“这条浅蓝色铁路代表了祖国对落后地区的关怀。从现在开始，山不再高，路不再远，藏族与其他各民族更密切”。

■ 这是由藏族人民创作的“浅蓝色铁路”的歌词，2006年7月1日在青藏铁路通车庆祝大会上由藏族歌唱家Basang演唱。

“天路”是全世界最高的铁路 - 在高地上最长的铁路，对经济发展提供了更广阔的空间，使其优势资源得以更充分发展，令世人对喇嘛有更多的了解。

先进的技术和对环境的保护为西藏人民提供了一条通向幸福的桥梁，工程为西藏人民带来就业机会，现在他们可以乘坐这种快捷的交通工具。

北京-拉萨： “天路”的巅峰之旅

北京-拉萨铁路，也就是“青藏铁路”，连接中国首都和西藏省府，全长4,200公里，行程48小时。

沿途设44个站，有8辆列车同时行驶。



在1956年，对当时从兰州到拉萨的进藏铁路全线进行了踏勘。在2006年7月1日投入运营。

青藏铁路的修建是铁路建设史上前所未有的伟大壮举，翻越唐古拉山的铁路最高点海拔5,029米，是世界上海拔最高的铁路。

而此前的世界纪录是翻越在秘鲁境内的马丘比丘山顶的一段铁路，仅30公里长，海拔4,000米高。

因为有80%的铁路经过海拔4,000以上的地段，所以每辆列车的配置几乎与飞机一样，有供氧系统和抗紫外线窗户。

最高的站点是唐古拉站，在海拔5,000米以上。

冻土的特性对铁路的修建有非常大的影响。

冻土在冻结的情况下就像冰一样，温度在零度以下。

全程修有7条隧道（其中风火山隧道全长1,388米，轨面标高海拔4,905米）和搭建286座桥梁，得以穿过西藏荒芜的山脉。



至少，利用这条“西藏快线”，可以把“5100”矿泉水从5,100高的西藏运到中国各地，甚至出口。

西藏冰川矿泉水有限公司，“5100”矿泉水的灌装厂，从这种新的运输方式中获得了经济利益。

“青藏铁路通车比我们工厂建成要早”，西藏冰川矿泉水有限公司总经理姜晓虹在接受中国国际广播电台采访时说，“也就是说我们在建厂时就收到消息了。

在工厂投产前，铁路就开通了，这表明我们的决策是对的”。

有了便利的交通，“5100”矿泉水销量显著上升，现时生产能力达到30万吨/年，成为西藏地区最大的矿泉水生产商。

西藏： 亚洲的水罐

- 中国和东南亚的主要河流都源自青海 - 西藏。

雅鲁藏布江、湄公河、长江、黄河和怒江都源自西藏冰川。

“世界屋脊”孕育了大批高山野生动植物，而它本身也在这个良好的、原始的、未被污染的“特殊”生态环境中得以保存。

高原上的矿泉水是当地主要的贸易资源。

2006年青藏铁路通车以后，运输成本开始减少，使产品销往中国其它地方和国外成为可能。



■ SMI在中国

为履行使客户满意这个不变的承诺，SMI决定把服务网络延伸至中国，在中国两个主要城市 - 南京和广州建立代表处。

SMI培养了一批专业程度高并不断进修的中国员工，在市场推广和安装、维修机器的售后服务方面提供高质素的服务。

预先准备好备件，可有效减少发货时间和降低运输成本。

SMI中国的销售人员和工程师拥有出色的能力和专业技术，是SMI在中国取得卓越销售成绩的主要原因。



SMI与“5100”： 同样处在高点

■ 西藏冰川矿泉水有限公司是世界最高海拔的灌装厂。该公司是西藏地区最大的灌装厂，生产能力达到30万吨/年。

在海拔4,300米的地理位置进行生产，需要一套非常先进的灌装系统以应付恶劣气候带来的种种困难。

既然矿泉水要销往全中国及国外，产品的包装过程一定不容忽视。

有见及此，西藏冰川矿泉水有限公司向SMI购买了一台WP350型号的全纸箱包装机，安装在25,200 BPH瓶装线上。

所以我们说，SMI的包装机遍及世界的每个地方，因为这些机器都是因应恶劣气候设计的。

把瓶装水放在瓦楞纸箱里，是把产品运到世界各地最理想的包装形式。



全纸箱包装在运输上有很多好处：保护PET瓶免受碰撞、磨损和受压，因为纸箱起到了缓冲的作用。

“5100”矿泉水有方形PET瓶0.33/0.5/1升装和圆形PET瓶1.5升装。

小瓶0.33和0.5升以传统4x6格式包装，而1和1.5升则以3x4格式包装。

西藏冰川矿泉水有限公司之所以与SMI合作，是因为知道SMI集团在整个亚洲大陆有很高的声誉，是非常专业和值得信赖的合作伙伴。

事实上，在中国售出的350台机器里面，全纸箱包装机占了40%以上。

为应付“世界屋脊”的严峻气候，西藏冰川矿泉水有限公司选择了SMI及其先进技术，由于生产过程全自动、采用电子控制传动轴和field bus现场总线技术，所以机器有标准化设计、操作灵活和高性能的优点。

另一个选择SMI机器的原因是，它有极好的性价比，以及有南京和广州两个代表处在中国，保证了售后服务质量。



International Freight Consolidators

Air & Sea Freight

Door to Door Service



Your global logistic partner
Since 1979 together in the world

HEAD OFFICE:	<i>Milan</i>	
BRANCHES:	<i>Florence</i>	<i>Buenos Aires</i>
	<i>Genoa</i>	<i>Sao Paulo</i>
	<i>Leghorn</i>	<i>Rio De Janeiro</i>
	<i>Vicenza</i>	<i>Singapore</i>
	<i>New York</i>	<i>Sydney</i>
	<i>Chicago</i>	<i>Melbourne</i>
	<i>Miami</i>	<i>Seoul</i>
	<i>Los Angeles</i>	<i>Pusan</i>
	<i>Bogota</i>	<i>Incheon</i>
	<i>Lima</i>	<i>Abu Dhabi</i>
	<i>Santiago</i>	<i>Dubai</i>
	<i>Mexico City</i>	<i>Beirut</i>

Worldwide Specialized Network of Offices and Agents

www.gavagroup.com



饮用水和碳酸饮料
三得利
三得利集团公司
熊本, 日本
>> 热收缩薄膜包装机
SK 450 T



上图:
日本熊本市的阿苏山火山

■ 热收缩薄膜：在日本市场的一种新形包装。

日本“Tennensui Aso”天然矿泉水的上市让人耳目一新，不仅是因为这是一种新产品，更重要的是它有一个特别的包装。

事实上，在日本市场上最多的是纸箱包装。

三得利公司决定使用SMI先进的热收缩薄膜包装机。

这种包装形式比纸箱包装有效节省了成本，也在市场推广上扮演了重要角色，因为在包装印刷上可以更加吸引顾客的眼球。

热收缩薄膜包装有易于搬运和易于回收的特点。



■ 三得利的活力就如她的口号一样“向前冲”。

著名的三得利集团要推出一款口味独特的饮料，不但口味要好而且包装要美观。

三得利知道消费者的口味在改变，所以她要推出新产品迎合市场潮流。

驻大阪的公司综合了产品的多样性和新颖的包装。

她很清楚外包装的视觉效果和包装上的内容起到的作用。

2008年，三得利在熊本市投资兴建一条36,000 BPH PET瓶装线，生产“Tennensui Aso”天然矿泉水。

她向SMI购买了一台SK450T热收缩薄膜包装机：方形瓶2升装矿泉水以3x2格式单裹薄膜，而圆形瓶0.5升装矿泉水则以6x4格式纸托加薄膜包装。

SK系列是全自动机型，适用于包装塑料瓶、金属瓶和玻璃瓶。

有多种机器型号可供选择。

可以单裹薄膜、纸垫加薄膜、纸托加薄膜或纸托不加薄膜的多种形式包装产品。

最大速度达到360包/分钟。

所有SK的包装机都配有电动分瓶器，可以把松散产品分成一道或二道。



全部机型都配有无刷马达，可以自动更换包装格式和电子控制切膜装置。

这样有效保证了薄膜的张力和切膜的准确性，使产品外包装更美观。

■ 三得利的起源

三得利有限公司成立于1899年，当时Shinjiro Torii在大阪开了一间酒馆，开始生产和售卖自己做的“三得利”酒。

在1921年，随着业务扩大，成立了“Kotobukiya”，后在1963年更名为“三得利”（最畅销的一只酒的名字），然后开始生产“三得利”啤酒。

在1997年，公司成为了百事可乐在日本地区的灌装厂和销售商。



三得利:

适合每个消费者口味的产品系列

■ 三得利是日本最老的酒精饮品生产商和销售商。

近几年来，三得利把业务延伸至亚洲（主要是中国）、美国和欧洲（主要是苏格兰和法国）。

由于及时更新产品系列，迎合消费者的口味，三得利的销售成绩很成功。

饮料的销量体现了不同类型饮料的市场趋势：

- > LEMON是一种以绿茶为主的饮料，于2004年上市。
- > 三得利乌龙茶已经是一个非常著名的品牌
- > BOSS是罐装咖啡，又名“工人的最佳咖啡”
- > 百事是著名的可乐型饮料
- > DAKARA饮品因其是“日常健康饮品”而闻名





■ 生命之水

三得利公司推行环境保护政策，就如“生命之水”这个口号，致力于保护水源和珍贵的土地资源。

三得利致力于推进“人与自然的和谐社会”，投资于保护绿色家园，发展不污染环境和可回收的产品。

三得利开展了以“自然水森林”为主题的保护森林活动。

在“森林和水的三得利学校”的开幕式上，三得利教育孩子们要保护环境。

三得利承认她们产品的很多成分是天然的，也显示了三得利保护环境的决心。



› 三得利天然矿泉水来自于天然的无污染的水源地。

公司旨在扩大销售，令“每个消费者随时随地都可以享用最喜欢的饮品”。






饮用水和碳酸饮料
 阿拉伯汽水公司
 Sinalco国际
 Jaber, 约旦
 >> 吹瓶机
 SMI SR 8
 >> 热收缩薄膜包装机
 SMI SK450 P



右图：
 约旦工商部部长
 Amer Al-Hadeedy
 工程师进行剪彩仪式

阿拉伯汽水公司

该公司于1953年在伊拉克南部城市巴士拉成立，生产“Sinalco”品牌的饮料，注册公司是Sinalco International GmbH & Co. KG。在1954年开始生产和销售饮料，二年后，在巴格达设立第二间公司，随后成为公司的总部。

由于公司发展迅速，她在1986年安装了一条新的生产线，后来在2000年建立了一间新公司。

德国饮料在伊拉克软饮料市场成为主导。

2005年，二条新的瓶装线投入使用。

2008年，在约旦开设Al Jaber工厂。



■ 2005年，在庆祝Sinalco创立100年的庆典后，又迎来了在约旦建立了一条PET瓶装线的开幕式。与Sinalco国际合资已有55年的阿拉伯汽水公司称，要把Al Jaber的产品销售到叙利亚 - 约旦的自由贸易区。

新车间用于灌装不同品种的Sinalco饮料，如：可乐、橙汁、Mela、Cito、柠檬和桑葚汁。最高行政和企业官员出席了开幕式，当中有约旦工商部部长Amer Al-Hadeedy工程师、叙利亚经济贸易事务部长Amer Lutfi博士、Sinalco国际常务董事Mongi Goundi先生和阿拉伯汽水公司副总经理Hussain Al-Rahmani先生。

SMI有幸为该厂提供吹瓶机和二次包装机。

在阿拉伯汽水公司这个重点发展项目上，SMI的销售人员和工程人员提供了很大的帮助。

当地居民和公司50多名员工非常欢迎Al Jaber在当地设厂。

“Sinalco”最初在伊拉克、约旦和叙利亚销售，后来扩大至沙特阿拉伯。



顶图：Al Jaber工厂开幕典礼。

上图：阿拉伯汽水公司副总经理Hussain Al-Rahmani先生和 Sinalco国际常务董事Mongi Goundi先生，交换铜匾仪式。



左起:

阿拉伯汽水公司副总经理Hussain Al-Rahmani先生、约旦工商部部长
Amer Al-Hadeedy先生和叙利亚经济贸易事务部长Amer Lutfi先生。

■ 2008年8月7日，Sinalco把产品销售至中东。

Al Jaber, 2008年8月7日。

在约旦举行了庆祝Sinalco品牌新生产线投产的盛大开幕式。

出席开幕式的有来自约旦、叙利亚、伊拉克和附近国家的官员。

出席的宾客有机会面对面讨论该厂机器的领先技术。

阿拉伯汽水公司信赖SMI的经验，向SMI购买了一台具有8个模具的旋转式吹瓶机（SR8型号）和一台热收缩薄膜包装机，以纸垫加薄膜的形式包装PET瓶。

在对客户要求作出准确分析后，SMI努力研究2.25升PET瓶的工艺，并为现有的0.33升、1升和1.5升瓶设计最好的包装形式。

这4个容量的瓶子由具有8个模具的吹瓶机吹制，生产速度为12,000 bph（1.5升瓶），再由一台SK450P热收缩薄膜包装机包装：0.33升瓶按4x3单裹薄膜和纸垫加薄膜的形式包装；1升、1.5升和2.25升瓶按3x2单裹薄膜和纸垫加薄膜的形式包装。

■ 灵活而变化多样的包装形式

为了迎合市场趋势和消费者的喜好，“Sinalco”打算做一种在瓶子容量和包装形式上创新的包装。瓶子容量从0.33升至2.25升，包装容器为可回收和不可回收的玻璃瓶、PET瓶和易拉罐。

最早的“Sinalco”瓶用于包装以下饮品：

- > Sinalco 可乐
- > Sinalco 健怡可乐
- > Sinalco 橙汁
- > Sinalco Apfelschorle
- > Sinalco Zitrone



德国品牌比较喜欢用新颖和不妨害生态环境的PET瓶代替不可回收的玻璃瓶。

Sinalco

的昨天和今天

■ “Sinalco”是一款以水果为主的软饮料，在1902年由一名德国精神治疗医师Friedrich Eduard Bilz发明，最初他把这款饮料命名为“Bilz Brause”。

这款饮料由7种热带水果制成，被视为健康妙品。

由于大获成功，引致很多饮料厂仿效。

为保护专利权，在1905年，这款饮料以另一新商标注册。

人们对此也有很多争议：最后，选定“Sinalco”为新商标，这个名字出自拉丁文“sine alcohole”，意即：不含酒精。这款德国饮料在1907年打入国际市场，特别是在南美洲国家和中东国家。

1937年，红色圆圈成为品牌象征，在成立15周年之际，推出了一款新瓶型。





商标在1994年卖给了Hövelmann集团，成立了德国Sinalco，三年后改为Sinalco International GmbH & Co. KG。

在“Sinalco”成立之后的一个世纪，它取得了第二次伟大胜利：2003年，仅在德国就销售了10万吨（2002年是4.1万吨）；2004年，在推出0.5升包装后，加上原有的1升包装，共销售了16.4万吨。

今天，“Sinalco”被销往85个国家。从1905年的单一产品，发展到不同口味的产品：橙、柠檬、可乐、柚子、热带水果和淡爽型系列。

Sinalco International GmbH & Co. KG 拥有全球商标权，以授权的方式，特许不同国家的附属公司销售她的产品。

德国公司与她的合作伙伴建立了密切的关系，所以，对于来自总部的指示，包括：香精供应、产品配方、分销协议和技术应用，附属公司都非常遵从。



■ PET 瓶有利于环保

SMI的工程部一直致力于设计新的PET瓶，找寻新方法去减少原料用量，最终达到降低能源消耗的目的。

“轻型”就是通过设计瓶子形状而减少瓶坯重量，这在减少原料用量方面扮演了重要角色。

关键是计算出“顶压”，即是瓶子在码垛时受到的最大压力。

因为塑料是以石油为基本原料，减少原料的用量，非常有利于保护环境。

减少吹塑过程中所需的热量，有效减少了燃料消耗。

在瓶子回收方面也有不少优点。因为瓶子薄了，所以更容易压扁，在回收瓶子时更节省空间。



0.33 升
1.00 升
1.50 升
2.25 升



Al Rawdatain.



饮用水和碳酸饮料

Al-Rawdatain

Al-Rawdatain矿泉水灌装公司

Safat, 科威特

>> 纸箱包装机

SMI WP 300

>> 热收缩薄膜包装机

SMI SK 350 T

>> 贴提手机

SMI HA 35

>> 分瓶器

SMI DV 500

>> 输送带



■ Al Rawdatain 简介

Al-Rawdatain矿泉水灌装公司于1980年成立。

1983年，生产以公司名称为商标的矿泉水。

由于矿泉水清新纯净、富含矿物质，非常受消费者欢迎。

经过预测几年后的发展情况，公司决定推出新产品和新包装。

并计划安装水加热系统。

在实验室对矿泉水的安全和品质进行严格检测后，矿泉水被灌注到PET瓶，销售到科威特及通过便捷的交通系统到达其它国家。

在2008年底，Al-Rawdatain矿泉水灌装公司在Safat工厂安装了一条8,000 bph的PET瓶装线，向SMI订购了包装机和由贴标机到码垛的输送带。

科威特的“甘甜”矿泉水： 珍贵的水源地

■ “Al-Rawdatain”这个地名出自阿拉伯语“Rawda”，意即“有水 and 繁茂植物的土地”。Al-Rawdatain在科威特北部，它的地质特点在全世界绝无仅有。这个沙漠绿洲和整个科威特的出现还要追溯到古生代时期：由于降雨，形成了很多水流，经过几百万年的沉积，这里蕴藏了非常珍贵的天然矿物盐。以前，科威特的饮用水来自降雨和大型水井。水井建在 U d a i l l i a h、Shamiya、Adilliya、Hawally、Nugra附近，但水质有点咸且夹有杂质。

由于该地区降雨量少，人们又乘一种特殊的帆船到 Shata Al Arab和Al-Basra河取水。

随着经济发展，人们渴望饮用新鲜水，所以就建立起工厂，把海水蒸馏和脱盐。而就在地底不断钻探的过程中，人们发现了Al-Rawdatain水源，它是科威特最古老且品质最好的水源。

泉水从地下涌出，它含有丰富的矿物盐，且自然溶解在水里。



这样的泉水与在沙漠中的其它饮用水截然不同，它通过自然作用除去盐份净化水质，就如反渗透和碳过滤一样。

正如二个世纪前英国诗人 Samuel Coleridge 的民歌“Old Marine”所唱的一样：

“水啊水，无处不在，但一滴都不能喝”。

其实，他并不是唯一一个望水兴叹的人。

全世界只有不到1%的水是甜的，而且很快就会用完。
今天，还有十亿人口没有足够的饮用水，这个数字还会增长至2050年。

基于这种预测，人们有了“生产”饮用水的想法。
从此，脱盐的方式被广泛传播，从中国到波斯湾，再到以色列、西班牙、佛罗里达。

在过去三年，以化学方法处理水质的效率已提高了差不多50%。
据最新统计，在10年内效率会提高二倍。

脱盐设备主要设在富饶的中东岸边，代替高成本的蒸馏设备。

以这种方法加工出来的水被定义为“饮用水”或“健康水”，只有那些来自天然水源的水才能被称为“天然矿泉水”。



完整的系统:

SMI的包装方案

■ Al Rawdatain矿泉水有方形PET瓶0.33升、0.5升和1.5升装。通过一台WP300全纸箱包装机把瓶子放到瓦楞纸纸箱里或通过一台SK350T热收缩薄膜包装机把瓶子以单裹薄膜或纸托加薄膜的形式包装。

以5x4格式包装（0.33升和0.5升）和以3x2格式包装（1.5升）的集束包经输送系统运送到一台HA35机器，在那里完成贴提手的工作。其它的集束包经输送系统运往下游设备。

方形瓶的分道由一台DV500分列器完成，把松散产品分配成多个行和列，然后把它们运送到包装机。

所有SMI的机器均由最高质量的部件组成，确保了机器的稳定性和耐用性。

采用耐磨损和抗撕裂元件，有效减少清洁和维护工作，从而减少运行成本。

Al Rawdatain矿泉水灌装公司向SMI订购了包装机和整套输送带，运送松散产品和包装好的产品。

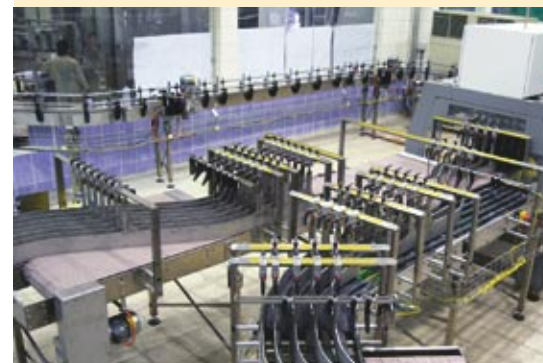
产品输送必须流畅和连续，因为要保证在生产过程中有最大的灵活性和应对因每一台机器可能出现的突然停机。

SMI最新的自动化控制系统和应用最尖端技术的感应器，能令机器在每个工作环节都保持最佳工作效率。

■ 通过精确分析堆积，分配和传输动力，SMI的机器可以准确控制产品的移动。

其机器的特点有:

- > 模块化构造，适用于不同类型的容器
- > 格式转换非常方便简单
- > 机器外壳和元件用AISI 304不锈钢制造，机器稳定性高
- > 低燥音和低磨损
- > 清晰明确的清洁维护要求
- > 简单直观的开机和控制操作
- > 带LCD触摸屏的POSYC操作员友好界面
- > 能源消耗和使用成本处于同行业最低水平



InBev.



啤酒行业
乌克兰SUN InBev
英博集团
杰斯纳河-乌克兰
>> 吹瓶机
SMI SR 20
>> 热收缩薄膜包装机
SMI SK 602 F



■ SUN InBev被视为是乌克兰的啤酒文化大使。

自2000年起，沿用母公司英特布鲁（现英博）的啤酒酿造方法，是英博在国内的代表。

英博是由英特布鲁与AmBev合并而成，组成啤酒产量居世界第一的跨国集团。

乌克兰SUN InBev连续7年位居乌克兰啤酒市场第一名，占市场份额的38%（2007年），产量为100万吨啤酒（2007年），在Desna、Rogan和Yantar啤酒厂完成灌装。

1996年，英特布鲁部分收购了Chernigiv啤酒厂（Desna）。

1996年，收购了Mykolaiv啤酒厂（Yantar）。

2000年，收购了Kharkiv啤酒厂（Rogan）。

2006年，这三间公司合并成单一实体乌克兰SUN InBev。



新的PET线:

迎合消费者的创新包装

■ 为更好地迎合消费者现在和将来的生活方式和偏爱，英博不断推出新产品和个性化服务，务求满足每个人的期望。

改革包装形式，如PET瓶，是创新的一个方面。

英博一直长期使用聚乙烯瓶，它在东部市场很受欢迎。

由于销量增加，所以，英博决定再建新的PET灌装线。



在Desna的Chernigiv啤酒厂，最近安装了一条由Sacmi Filling和SMI提供的36,000 bph高速灌装线。

Sacmi Filling提供了灌注机（型号：volo-mas 80/140/20）、贴标机、4道堆垛机和输送系统。

SMI提供了一台有20个模具的吹瓶机，吹塑1升PET瓶的速度为36,000 bph，1.2升为32,000 bph，2升为24,000 bph。

SMI集团同时提供了运送瓶坯的输送带和一台SK602F热收缩薄膜包装机，以双通道4x3单裹薄膜的形式包装1升和1.2升瓶，以3x2单裹薄膜的形式包装2升瓶。



InBev & Smi:

特别关注质量和环境



■ INBEV 介绍

英博业务遍布世界各地，是国际级的啤酒酿造商。

英博是一间上市公司（Euronext: INB），总部位于比利时鲁汶。她的起源最早可以追溯到1366年，而今天，她是世界领先的啤酒酿造商。

英博公司作为管理核心，管理着旗下200多个品牌。

英博拥有两大国际品牌：Stella Artois®（时代）和Beck's®（贝克），和跨国畅销品牌Leffe®和Hoegaarden®，还有很多消费者喜爱的地方品牌，如：Skol®、Quilmes®、Sibirskaya Korona®、Chernigivske®、Sedrin®（雪津）、Cass®、Jupiler®。

英博在全球雇佣了约89,000名员工。公司业务遍布30多个国家，横跨美洲、欧洲和亚太地区。2007年实现了144亿欧元的收入。

如需了解更多资讯，请浏览www.inbev.com。

■ 啤酒生产是一种艺术，可以追溯至几个世纪前。

累积超过600年的经验，英博制造出质量上乘的啤酒。

乌克兰SUN InBev运用新科技又保持了传统的酿酒方法，很受消费者欢迎。

例如，在Desna的Chernigiv啤酒厂安装的一台新的SMI吹瓶机，是以优化吹瓶成本和提高效率为目标的其中一个项目。

SR20拉伸式吹瓶机由SMI制造，与所有SR系列一样，加入了新型的空气回收系统作为标准配置，它有效减少40%压缩空气的消耗量，节约了能源成本。

正因为回收系统的作用，使部分吹瓶回路中的高压气体（40 bar）得以重复利用于预吹瓶（4-16 bar）。

如果预吹瓶或者伺服回路尚未把回收的高压气体全部用尽，剩余的高压气体还可以用于设备中的其它低压装置。

在每一个拉伸吹瓶台都安装有两个排放阀：第一个阀把空气吸入回收系统罐，而第二个阀则只排空空气而不再回收。

预吹瓶回路的工作压力由电子控制器调节，伺服回路则通过手动减压阀控制。

所有SMI的吹瓶机都装有这种新型的回收系统，因为采用了环保技术和节约了能源成本，所以提升了机器价值。

■ PET瓶装啤酒的市场

PET瓶装啤酒的市场份额持续增长，显示了消费者对它的认同。

采用创新容器盛载啤酒是市场战略的一个重要部份，新容器要符合质量、环保和经济的原则。

PET瓶装啤酒证明了，以什么容器盛载啤酒直接影响消费者的购买意愿。

啤酒酿造商最近访问了一批成功人士，特别是当中的一些年青消费者，他们觉得新的PET瓶装啤酒给人以新鲜感、更年青和大胆。

并且，聚乙烯必定是现代市场策略的主要对象，因为符合消费者喜欢“方便”的习惯。

面对强大的市场竞争对手，产品需要不断更新包装形式。

而从包装材料入手，可以尝试吸引消费的眼球和追上市场最新潮流。



英博收购了安海斯-布希： 市场份额和合并优势

■ 2008年7月3日，英博和安海斯-布希发表声明，两间公司同意合并，组成世界最大的酿酒公司。

合并后，公司更名为安海斯-布希英博（A-B-I）。

安海斯-布希与英博合并后，将产生世界最大的酿酒公司，成为世界五大饮料制造商之一。

根据2007年数据预测，合并后公司全球产量达4600万吨，收入为364亿美元（266亿欧元），EBITDA为107亿美元（78亿欧元）。

合并后公司将在世界五大市场占有重要位置 - 中国、美国、俄罗斯、巴西和德国，还有一些平稳发展的发达市场和新兴市场。

安海斯-布希与英博的合并后，为她的品牌组合提供更广阔的发展空间，包括全球旗舰品牌百威和国际品牌Stella Artois®（时代）和Beck's®（贝克）。

同时优化了新公司的全球分销网络。

百威与Bud Light品牌是世界销量最大的啤酒品牌。

新公司将会形成由进口品牌、本地优质品牌和本地核心品牌组成的强大组合。

预计合并将于2008年年底前完成。



■ 英博公司的啤酒

乌克兰SUN InBev生产和销售
10个啤酒品牌:

- > 2个国际品牌: Stella Artois®
(时代)和Beck's® (贝克);
- > 5个跨国品牌: Leffe、
Brahma、Staropramen、
Hoegaarden和Lowenbrau;
- > 3个国内品牌: Chernigivske、
Rogan、Yantar。



1.00 升
1.20 升
2.00 升

!nBev



New TS.



■ SMI扩大了二次包装机的产品系列。

新的双层重叠装置是可选装置，可以加装在所有SK系列的全自动热收缩薄膜包装机（F、P和T型号）和所有CM系列的联合包装机上。

新的双层重叠装置把以塑料、金

属或玻璃为材质的容器双层重叠或多层重叠，放在纸垫或纸托上再裹薄膜。

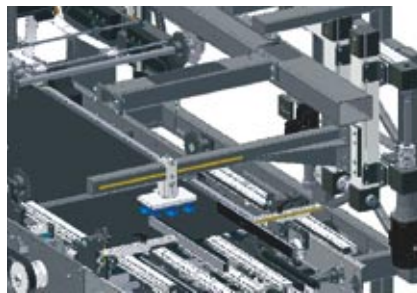
用户的操作更灵活和减少了包装格式的转换时间。

易拉罐做到双层重叠而无需加插纸垫或纸托，节省了包装成本。

生产速度视乎产品外形而定，最



- 新的双层重叠装置：
 - › 纸托
 - › 集束包
 - › 罐或广口瓶
 - › 方形软包装
 - › 小广口瓶



大速度达60包/分钟。

新的双层重叠装置是一种小型可选装置，可以装在SMI热收缩薄膜包装机和联合包装机的外壳上。它可以安装在纸托成型器后，也可以安装在新的包装机和现有的包装机上，所以不需重新采购新生产线或重新安排位置。



■ 在2008年的Interpack展览会上，展出了一台具8个模具的旋转式吹瓶机，它配有综合电柜和新型的40mm节距瓶坯加热模块。

运用最新科技，SR标准型号吹瓶机瓶坯加热区链条的节距减少到

40mm，而SR HC型号的就减少到80mm。

节距缩短了，意味着进入加热区域的瓶坯多了，生产速度比旧机型增加了20%，而加热时间和能源消耗却没有增加。

SR 吹瓶机:

缩短了节距

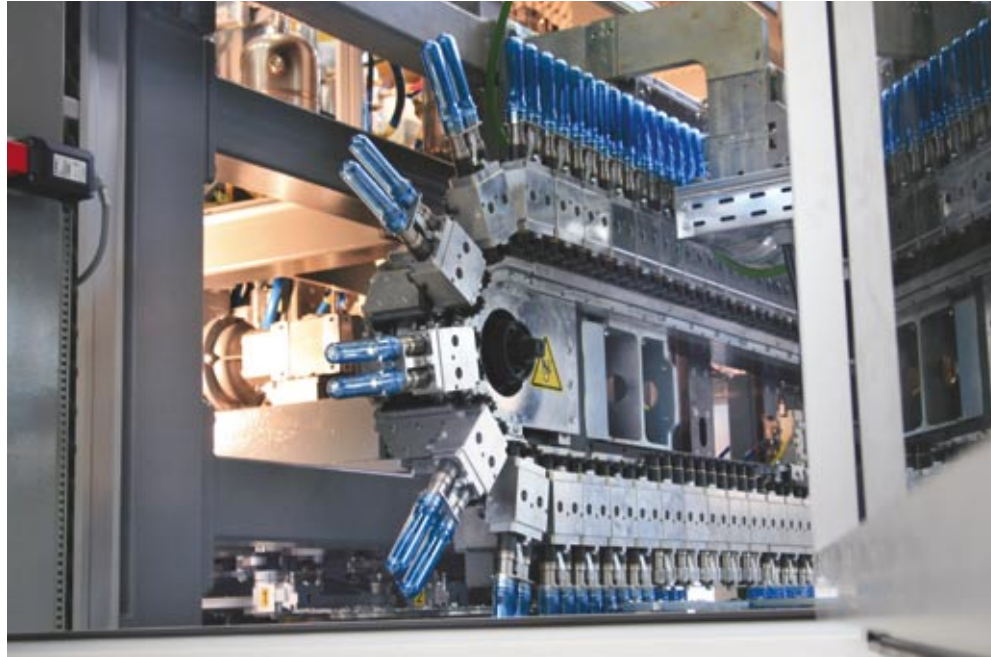
瓶坯加热区链条的节距改为50mm后，吹瓶机的效率提高了，但机器尺寸却没变。

SR系列吹瓶机功能强大、生产成本低，能吹制不同形状的PET瓶和PP瓶，瓶颈直径小于38.5 mm时，可达到最大生产速度1,800瓶/小时/模具。

即使瓶颈直径大于38.5 mm，SMI的SR型吹瓶机也能轻松应付，并且在市场上有最好的性价比。

在2008年的Interpack展览会上，同时展出了一台SR HC型号的旋转式吹瓶机，特别适用于吹制大容量（大至10升）的瓶子。

SR HC型号的瓶坯加热区链条的节距由原来的100 mm缩短至80 mm，使生产效率提高了20%，而加热时间和能源消耗却没有增加。



SR 吹瓶机:

综合自动化

- SMI在2008年4月举行的Interpack展览会上，展出了第四代SR系列旋转式吹瓶机。对比老一代的吹瓶机，新一代的机型结合多项创新技术，它把电柜设计进机器外壳内和缩短瓶坯加热区链条的节距至40mm。



SMI是唯一一家吹瓶机制造商把电柜设计进机器外壳内，使机器结构更紧凑。

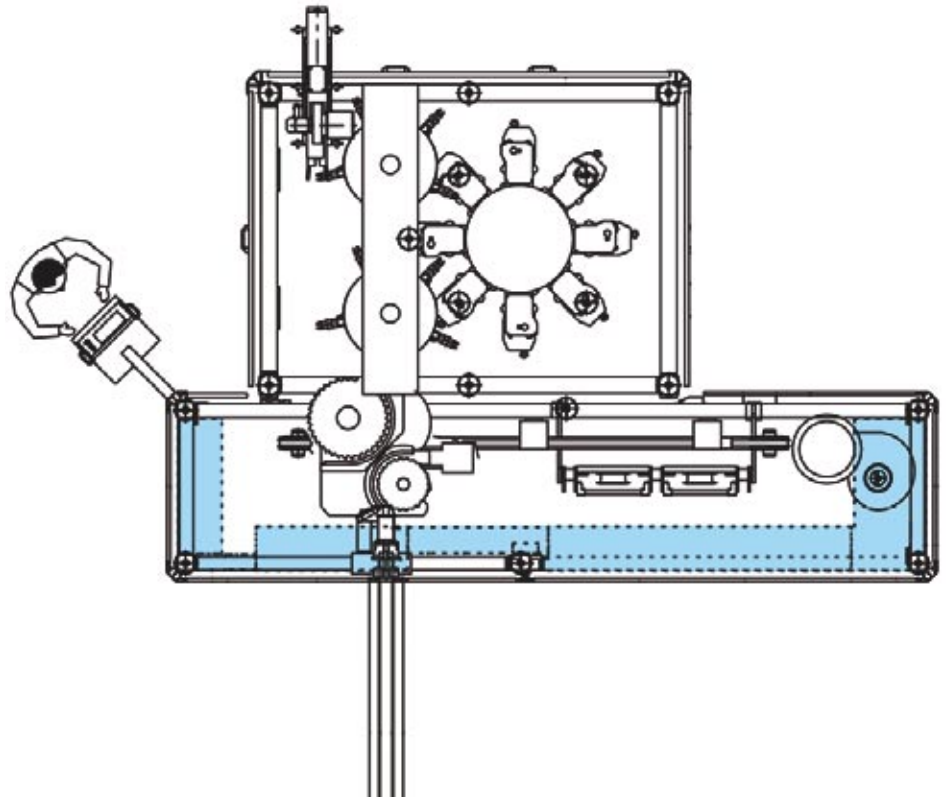
SMI的研究与发展中心在设计中取消了常见的电缆线组，为用户带来更多便利。

取消了常见的电缆线组，吹瓶机变得越来越紧凑和容易进行维护。

有了新型电柜后，连接外置电柜到吹瓶机的所有电缆线组（安装在顶部或地面上）都可以取消了，有效减少保养和能源成本。

已经接好和调试过的电缆直接装配在机器结构里，减少了在用户现场安装的时间。

现在，SMI的旋转式吹瓶机只需一条电缆就能启动整套机器，使操作人员有一个更安全和舒适的工作环境。





Smipack.

使用焊接棒的一体式热收缩薄膜包装机

■ 半自动:

- > BP800

■ 直线式入口:

- > BP800AS
- > BP802AS
- > BP1102AS

■ 90°转弯入口:

- > BP802AR 230R
- > BP802AR 340P





■ 在BP800型一体式半自动热收缩薄膜包装机推出市场几个月后，2008年10月，SMIPACK又新增两种型号的全自动热收缩薄膜包装机，BP800AS和BP802AS。

它们都是一体化结构，代替原有的BP700AS型，因为BP800型与BP700型十分相似。

新的直线式全自动热收缩薄膜包装机比BP800型更加先进。

它的一体化结构，使待包装产品在机器里面走得非常顺畅。另外，机器配有支架和轮子，所以很容易就可以搬动机器。有更大的焊接棒，它能装上750mm宽的薄膜卷。

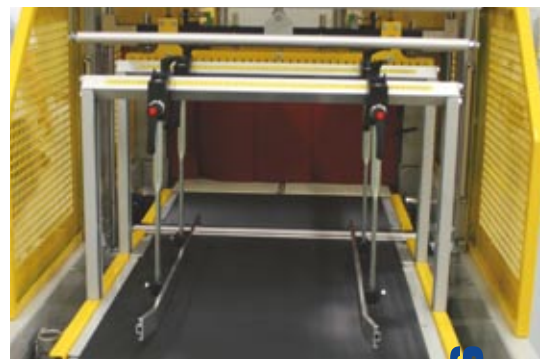
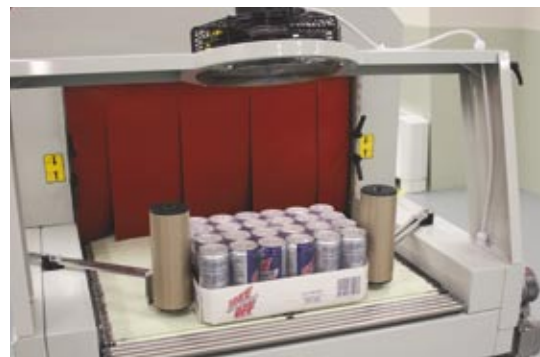
除了上述特点，新机型还有以下特点：切膜刀气动系统和使用独立的电子卡控制。

采用Flextron控制技术的电子卡，可以储存多至10个工作程序和可以控制封口的时间和温度、调节焊接棒的打开、加热隧道输送带的速度和加热温度、包装计数。

电气柜的门也得到了改善。

有放在高处和放在低处的滚筒，方便更换薄膜卷。

与旧型号相比，新型机器占地更少、有紧急停止按钮、风扇和滚轮（可选件）。





加热隧道输送带的速度由变频器控制，现在带玻璃纤维棒（SMI的专利技术）和新式辅助链条，使产品在机器里面走得更顺畅，也可以支撑较重的产品。

2008年底，SMIPACK准备推出一款适用于包装较大产品的一体式热收缩薄膜包装机，“BP1102AS”型和两款带90°转角的包装机，“BP802AR 230R”型（带全自动分组）和“BP802AR 340P”型（不带全自动分组）。



BP800AS

它是一款紧凑型一体式热收缩薄膜包装机，有以下特点：

- › 760 mm宽的焊接棒
- › 一体化加热隧道（与BP800型一样），总安装功率为17270W
- › 热收缩薄膜包装机与加热隧道之间没有输送带连接
- › 入口输送带速度固定
- › 装在入口输送带的新型导轨使宽度和高度的调校更快更简单
- › 对于不规则外形产品，可以通过设定光电开关的读数来设定包装的长度
- › 可以包装长度达1200 mm的产品
- › 全自动和半自动功能可供选择
- › 最大生产速度为11包/分钟，视包装产品类型和尺寸而定



BP802AS

它的生产速度更快、操作更灵活，有以下特点：

- › 760 mm宽的焊接棒
- › Bi加热隧道的总安装功率为26700W
- › 热收缩薄膜包装机与加热隧道之间有输送带连接
- › 入口输送带和连接的输送带有变速调节（由变频器控制）
- › 装在入口输送带的新型导轨使宽度和高度的调校更快更简单
- › 对于不规则外形产品，可以通过设定光电开关的读数来设定包装的长度
- › “长包装”可选件，可以使入口输送带和连接输送带的速度与收缩炉链带的速度一致，这样即使是再长的产品也能保证得到很好的热收缩效果
- › 右侧操作台的介绍（可选件）
- › 可以包装长度达2000 mm的产品
- › 全自动和半自动功能可供选择
- › 最大生产速度为22包/分钟，视包装产品类型和尺寸而定

BP1102AS

它是最适用于包装大产品的一体式全自动热收缩薄膜包装机，有以下特点：

- › 1,060 mm宽的焊接棒
- › Bi加热隧道的总安装功率为26700W
- › 热收缩薄膜包装机与加热隧道之间没输送带连接
- › 入口输送带有变速调节（由变频器控制）
- › 装在入口输送带的新型导轨使宽度和高度的调校更快更简单
- › 对于不规则外形产品，可以通过设定光电开关的读数来设定包装的长度
- › “长包装”可选件，可以使入口输送带和连接输送带的速度与收缩炉链带的速度一致，这样即使是再长的产品也能保证得到很好的热收缩效果
- › 右侧操作台的介绍（可选件）
- › 可以包装长度达2000 mm的产品
- › 全自动和半自动功能可供选择
- › 最大生产速度为11包/分钟，视包装产品类型和尺寸而定

客户服务中心

以个性化解决方案满足客户的各种要求

■ 所有SMI的服务都以“客户满意”为宗旨，即了解客户的要求，提供最理想的解决方案。

SMI的“客户服务中心”以个性化解决方案为客户提供可靠、高效、节能、低成本的机器。

■ SMI客户服务中心的一些数据

- ▶ 全球网络：安装超过4.000台机器，在主要市场设有售后服务中心
- ▶ 服务经验：80名资深工程师精通机械、电气和电子方面技术
- ▶ 在线服务：运用现代化通讯科技，提供技术服务支持。
- ▶ 现场服务：按客户要求，资深工程师提供快捷、高效率的服务。
- ▶ 提供原厂备件：在意大利和其它国家建有备件仓库



■ 为保证用户最大限度取得在机器和生产线方面的投资回报，SMI以“产品寿命周期管理”为原则，为客户制订综合的服务方案。

准确分析机器的寿命周期，制订保养计划，防止机器效率下降，保证机器有最好的：

- > 生产效率
- > 操作灵活性
- > 节省能源
- > 减少总生产成本

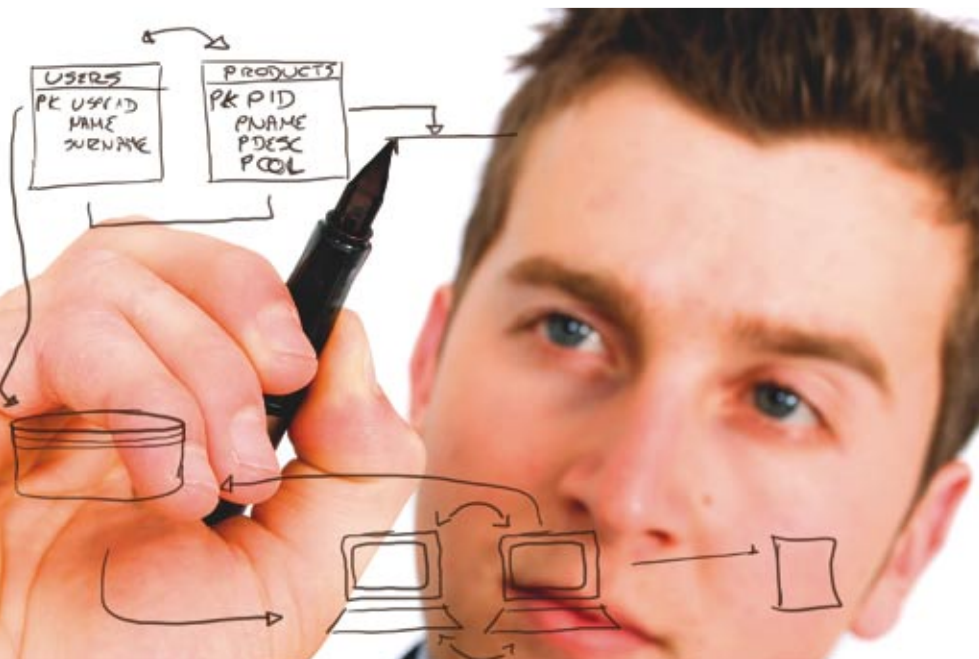
通过为客户提供综合的服务方案，SMI为用户提供以下服务：

- > 计划
- > 解决问题
- > 维护
- > 提升 机器在整个生命周期的效率和性能。



计划:

一个正确的工作计划是成功的基础



■ 在机器安装前，经验丰富的SMI工程师会预先做好工作计划。

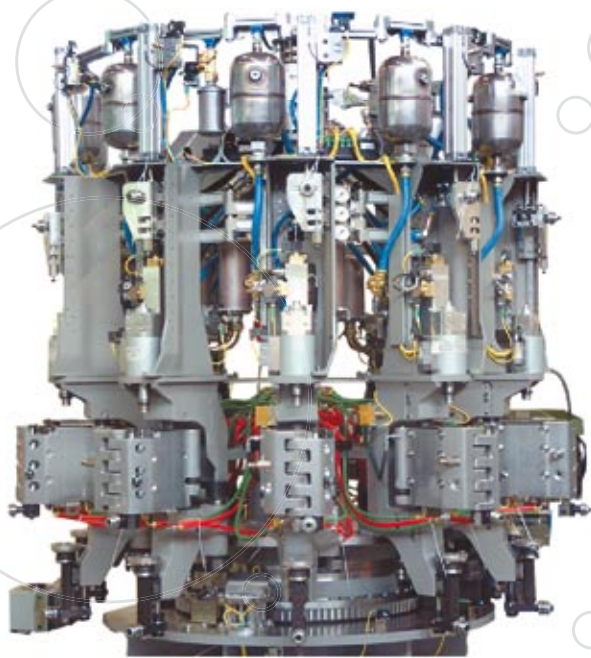
每次服务前，SMI的人员都会与最终用户一起按生产计划制订服务计划，尽量减少在安装、开机和调试过程中带来的不便。

SMI客户服务中心的售后服务网络遍及全球，资深的本土工程师为客户提供360°的服务支持。





从现在开始， 你可以更好地利用高压气体



SMI的SR系列吹瓶机配置了新型的空气回收系统，有效减少**40%**压缩空气的消耗量，节约了能源成本。

SMI研究与发展中心开发出新技术，把高压气体重复利用于预吹瓶和其它低压装置上。这有利于环保。

SMI:
为快速发展提供最先进的技术

**smigroup**
Bottling & Packaging Solutions

> shrinkwrappers and tray packers > wrap-around casepackers > PET blow moulding machines > conveyor systems

解决:

变化多样的市场需要更快的售后服务

■ SMI的售后服务工程师时刻候命，为用户提供快捷而高效率的技术服务。

■ 在线服务

> 电话服务。

是处理紧急情况最为快捷的一种服务方式。

用户通过电话与在SMI总部的地区服务经理联系，他会指导用户排除机器故障。

> Smigroup网站/保留区域:

通过键入密码，用户可以进入一个对话界面，然后可以查询很多技术资料，解决低难度至中难度的问题。

> 远程服务：通过安装远程调试程序，用户的机器与SMI工程师的电脑接通，SMI工程师就可以在自己的电脑上看到用户触摸屏上的操作界面。

这样，SMI的工程师就可以检测用户的机器参数，从而快速查找出故障原因和修复故障。

远程服务还可以升级机器软件，因为很大的文件也可以很快传输过去。



■ 现场服务

> 解决机器故障：如果故障不能通过电话解决，就需要SMI的工程师到现场恢复机器的全部功能。

SMI的售后服务工程师经验丰富，精通机械、电气和电子方面技术，他们常驻在SMI意大利总部和在其它国家的分支机构。

> 机器维护：SMI的工程师也可以为用户制订常规维护和特别维护计划，以保证机器在生命周期内以最佳状态和最高效率运行。

> 机器升级：如果用户需要增加机器功能或安装新软件，工程师可为用户进行机械或电子方面的更新，整个过程很快就能完成，尽量不影响生产进行。



■ 用户可以登录网站 www.smigroup.it，输入SMI提供的用户名称和密码，进入客户服务中心的保留区域进行如下在线服务：

- > 联系
- > 在线帮助
- > 备件
- > 培训
- > 软件更新
- > 计划维护



维护:

要保持生产线的效率，就要进行常规维护



■ SMI客户服务中心提供一系列服务防止机器效率下降:

- › 备件库
- › 预防性维护
- › 申请机器检查

■ 原厂备件

为了保持机器以高效率运行，建议用户使用SMI的原厂备件。

备件可以从SMI总部（提供所有备件）购买或向SMI的分支机构（只提供主要备件）购买。

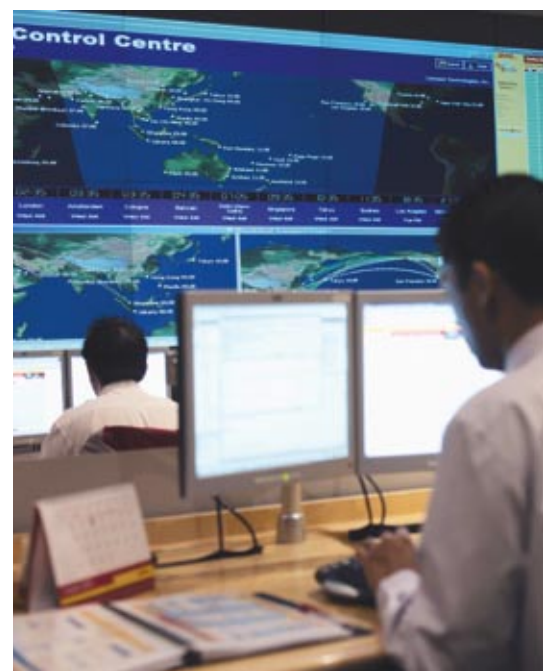
可通过软件（SMILE）查询SMI各个备件库的供应情况:

- › 数量
- › 价格

- › 交货日期
- › 采购条件
- › 全球货运

SMI与DHL签订协议，可以简化报关程序，加快发货速度。

在DHL的网站，SMI的客户可以跟踪货运情况，也可以通过短信或电子邮件，将货运信息发送给客户。





■ 申请机器检查

如果用户没对机器进行预防性维护，可以随时向SMI申请服务：

- 检查机器的功能，由于机件磨损和断裂而造成机器速度减慢
- 紧急维修机器，使它回到最佳生产状态
- 根据用户情况，拟订推荐备件清单。



■ 预防性维护

SMI客户服务中心制订了三种服务套餐，以机器使用时间为级别：

- 4000小时
- 8000小时
- 12000小时

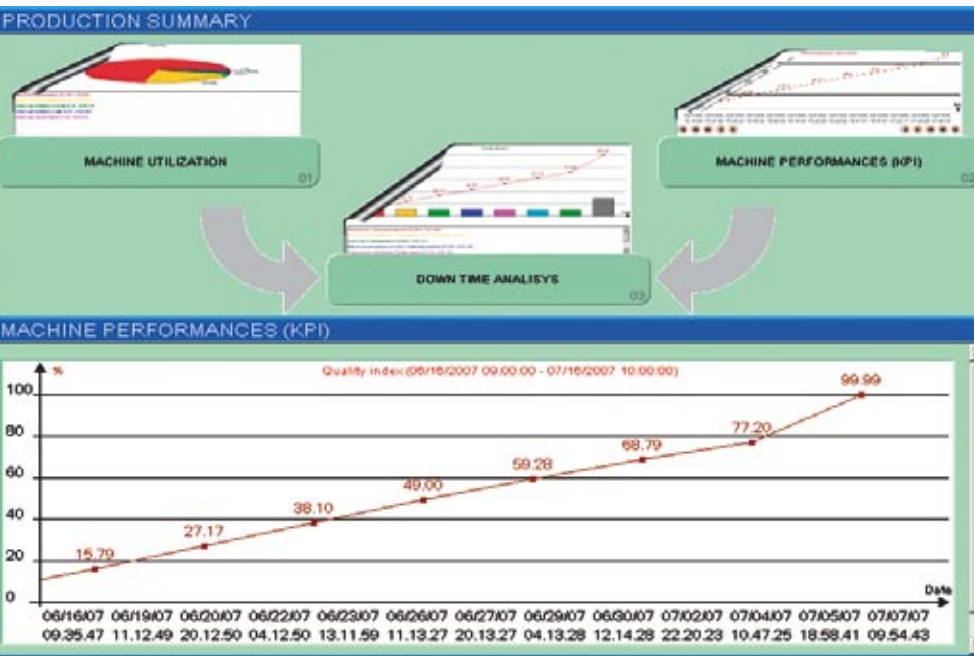
每个服务套餐包括：

- 定期派工程师到现场全面检查机器
- 详细评估机器状况和存在问题，并建议下一步要进行的工作
- 帮用户更换有问题的备件，以恢复机器的正常效率和了解用户备件库存情况，拟订推荐备件清单



提升:

用户可以依赖SMI的丰富经验提高机器效率。



■ 机器更新

SMI研究与发展中心致力于开发新技术，推出新机型，有以下方面的特点：

- › 更高的生产效率
- › 更低的运行成本
- › 更利于环保
- › 更灵活的操作性
- 通过更新软件和硬件，使用了几十年机器也可以：
- › 采用最新的技术
- › 提高生产效率
- › 延长机器寿命

■ 机器的新功能

通过加装配件、增加新包装格式，可以把机器的潜在功能利用起来。

SMI包装机配合市场趋势，提供广泛系列的包装方案，为用户的产品赢得市场份额提供保障。

机器的升级能够保障：

- › 生产的高度灵活性
- › 赢得可观的投资回报
- › 最高的生产效率
- › 较低的运行成本和维修成本

SMI 培训中心:

培训是最成功的投资

■ SMI培训中心组织技术培训，培训参加课程的人员如何使用他们要操作的机器的全部功能。

培训课程由“高级”工程师以主要外国语言讲授，也介绍当今先进的科技。

讲授的主要内容有：

- › 理论与实践相结合，把在课堂上学到的知识运用到机器上
- › 根据机器型号、参加培训人员的人数、水平和培训时间，制订不同的培训课程

› 有机械和电子经验的资深培训师培训参加课程的人员如何使用他们要操作的机器的全部功能

› 为生产线操作员、维修工程师、机械、电气和电子工程师、生产部经理制订特别的课程

› 以主要外国语言授课，最多6个人参加，以保证参加培训的人员学会所教授的内容。

› 课程完结之后会颁发结业证书

› 也可以安排在用户工厂进行培训。



2008 年报道:

Smi集团巩固了她的市场地位

■ 2008年的头九个月，SMI集团录得可喜的收入额。

到九月份为止，全球共安装了超过4,000台SMI包装机和22,000台SMIPACK包装机。

可以说，SMI已经确立了她在二次包装机和PET/PP旋转式吹瓶机领域的领导地位。

市场上对创新包装的需求令SMI获得很多订单：在罩式包装机领域，SMIPACK的销售创出新纪录，这显示了SMIPACK在半自动和全自动的使用焊接棒的热收缩薄膜包装机领域的竞争力越来越强，这有赖于新推出的机型BP800、BP800AS、BP802AS和BP1102AS系列。

2008年一至九月的出口额与2007年很接近，欧洲市场占了总量的50%。

亚洲和中东的出口额也令人满意，比2007年同期有较大增长。

中国、俄罗斯、土耳其仍然是SMI最重要的市场。



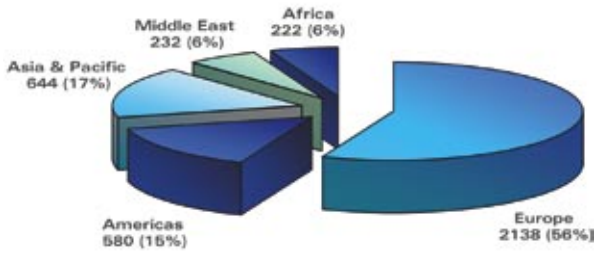
墨西哥的出口额也比上年增长，因为墨西哥用户比较喜欢用LSK热收缩薄膜包装机。

另一方面，SMI吹瓶机2008年头九个月的销量比2007年同期增加，主要销往土耳其市场，还有伊拉克、伊朗、墨西哥、中国市场，这些市场占市场份额的7%。

SMI的优秀业绩使她占有越来越多的市场份额，也赢得越来越多用户的信任。

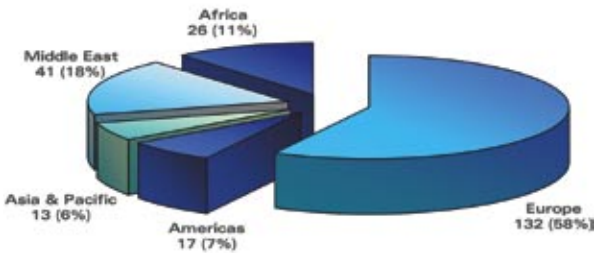
头三季的销售数字显示，不断开发创新是SMI集团的取胜之道，SMI集团自成立开始就致力于此。在集团发展过程中，也遇到很多本地和外国强大竞争者。

SMI包装机全球销量



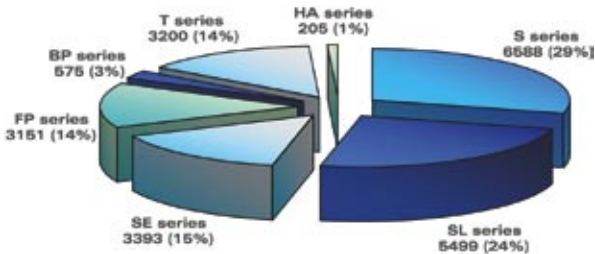
共3816台

SMI吹瓶机全球销量



共229台

SMIPACK包装机全球销量



共22611台

* 数据更新至2008年10月1日

展望2009年

有赖于SMI机器的优越性能，2008年第四季也将有很好的业绩。

而且，在意大利和国外市场，对SMI和SMIPACK机器的需求在2009年第一季和第二季将会保持增长。

从2008年头三季度业绩预测，SMI集团将成功完成年度市场目标。



展览会：

2008年参观人数



■ 从2008年SMI集团参加的展览会显示，SMI对新增订单数量和潜在客户方面都比较满意。

参加的第一个展览会是由杜塞尔多夫展览公司组织在莫斯科举行的Upakovka/Upak意大利，这个展览会有来自22个国家的超过330位参展商参展。

来自俄罗斯和其它独联体国家的超过24,000人参观了包装展。

参展商主要来自俄罗斯、意大利和德国，也有来自法国、捷克、土耳其的参展商。

在拉丁美洲，SMI参加了在巴西举行的展览会（Fispal 2008 - Sao Paulo - 2,000位参展商，60,000名参观者）和在墨西哥举行的展览会（Expopak 2008 - 墨西哥城 - 850位参展商，30,000名参观者）。

每年的Sao Paulo do Brasil展览会显示了南美洲市场的重要性，吸引了全世界包装业生产厂家的到来。

而Expopak是墨西哥最重要的国际性展览会：实际上，它得到墨西哥包装协会（AMEE）、墨西哥加工食品商会（AMEE）、食品加工供应商协会（FPSA）、包装专业协会（IMPEE）等一些协会的支持。

为继续扩大亚洲市场，SMI将继续参加2008Propak亚洲展览会（曼谷>766位参展商，2,000名参观者）和2008中国国际啤酒、饮料设备展览会（北京>700多位参展商，50,000名参观者）。

■ Interpack展览会的一些数据

2008年举行的Interpack（杜塞尔多夫）展览会录得以下数据：170,000平方米展览面积、179,000名参观者、18个展馆、2,700位参展商，当中有475个来自意大利。

这次展览会的成果出乎SMI的预料，不仅接待了几百名参观者和接到很多询价，更重要的是，在展览会后接到了很多订单。

2008 INTERPACK加工及包装展览会造就了很多业务机会：见到很多有实力的客户，也接到很多订单，这是在50年的展览会历史中前所未有的。

参观者视野广阔、经验丰富，因为他们当中有65%是决策者。

参观者来自121个国家：62%来自欧洲国家，20%来自亚洲，主要是印度次大陆，还有来自南美及中部美洲。

SMI驻泰国的员工，代表SMI集团参加了BITEC展览会，期间见到很多来自韩国、越南、缅甸、印尼、菲律宾的客户。

由此可见，这个展览会还吸引了泰国以外周边国家客户的兴趣。

参加曼谷展览会的目的是向东盟国家的客户展示SMI的产品，赢得这个有10个国家超过6亿人口的市场。

2008中国国际啤酒、饮料设备展览会是在亚洲包装工业中最重要的展览会，在有60,000平方米展览面积的新落成的北京展览中心举行。

SMI还参加了最近举办的Taropak展览会。

它吸引了很多来自波兰和附近国家的客户。

今年，在波兹南举办的占地20,000平方米的展览会，吸引了超过700位参展商和20,000名参观者，来自国外的参观者增长了30%，是自35年前举办展览会以来最多的一年。



■ SMI还参加了2008年在美国芝加哥举行的2008Pack Expo国际展览会。

它是美国和加拿大最重要的展览会。

SMI美国有一个146平方米的展位，展出了一台SK450T全自动热收缩薄膜包装机。

PMMI（包装机械制造商协会）是一间美国商业协会，旨在协助其500名会员发展业务，满足消费者在包装材料和包装机械方面的需求。

2008 PACK EXPO国际展览会展馆面积约为93,000平方米，将迎来接近2,000位参展商和45,000名参观者，其中6,000名参观者来自国外125个国家。

包装机械制造商协会实行进取的市场策略，目的是吸引更多的决策者来参观展览会。

参观者一般是高层管理人员，他们来自数以千计的美国公司和125个国家的跨国企业。

他们当中有经理、工程师、生产商、质量控制人员、研发专家、生产主管、采购和销售总监，占Pack Expo国际展览会的85%。

通过ICE，SMI还参加了伊朗2008 Agrofood展览会（德黑兰 - 5月25-28日-611位参展商和40,000名参观者）。

2008孟买食品及饮料技术展览会（孟买 - 11月13-15日-152位参展商和5,000名参观者）和2008 Sibupack展览会（诺沃西比尔斯克 - 12月2-5日-200位参展商和6,000名参观者）。



■ 2008法国巴黎国际包装机械工业展览会： 巴黎，世界包装之都



“Pack different in Paris”和“Pack the World”是历届法国巴黎国际包装机械工业展览会的口号。展览会于2008年11月17至21日在巴黎举行，期间的巴黎成为了世界包装之都。

商业、创新、潮流成为第38届展览会的热门用词。

来自50个国家的2,200多位参展商（当中有53%为国际参展商）展示了世界最先进的食品加工设备及包装技术工艺。参观人数达10,000名。

包装材料约占参展类型的40%，其余的是包装机、辅助设备和包装服务。



超过一半的参观者在参观完包装展后会参观食品加工展，三分之一的参观者在参观完食品加工展后会参观包装展。

参观者可参观同期举行的IPA巴黎国际食品加工工业展，他们可以有机会看到从原材料到包装成品的各种产品。

展览会当然不会忽略用于其它领域的包装设备：有17%的展览面积是展览用于药品、化妆品和个人用品领域的包装设备的。

设在6号馆的“奢侈品区”，展出了迷人的、极具创意的香水、酒类和小吃等高档产品。

展览会每二年举行一次，吸引了来自世界各地的参观者，实在不容错过。

在第37届法国巴黎国际包装机械工业展览会，共接待了108,054名精英参观者，其中38.4%为国际参观者。

2006年，有从事技术与开发的初级包装和二次包装机制造商被嘉奖，因为她们能提供有增值意义的包装解决方案。

所以，SMI每年投资4%的营业额于研究与开发上，为不断成长的市场提供有竞争力的机器和服务。

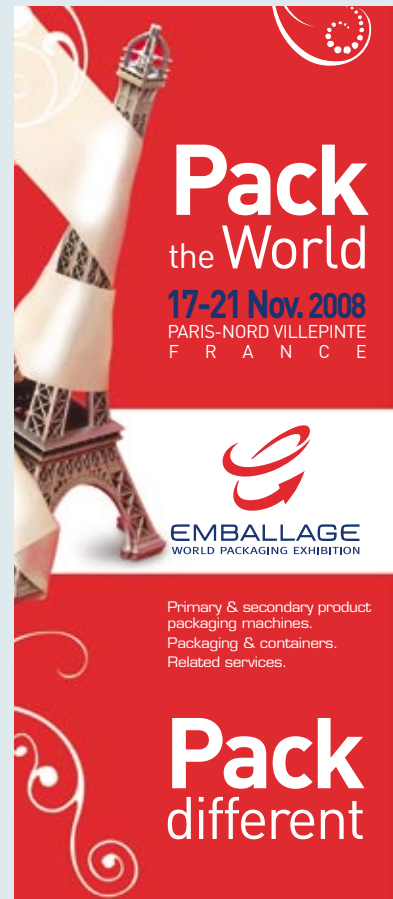
在SMI的展位，有很多新客户来和我们谈论他们目前的需求和将来的项目。

我们的参观者主要是高层管理人员，他们当中有公司经理、采购总监、研发专家。

由此可见，这不是单纯的贸易性展览会，还伴有信息交流和研究开发。

由于上届展览会比较成功，SMI继续参加了2008年的展览会。SMI的展位有255平方米，展出了一台带直线式纸板库和带插格的WP450全纸箱包装机。

SMI属下的SMIPACK，将展出系列罩式和使用焊接棒的热收缩薄膜包装机，包括最新型号BP802AR型。



SMI S.p.A. Headquarters

Tel.: +39 0345 40111
Fax: +39 0345 40209
info@smigroup.it

SMI USA Inc.

Tel.: +1 860 68 89 966
Fax: +1 860 68 85 577
sales.us@smigroup.net

SMI Centroamericana S.A. de C.V.

Tel.: +52 555 3569072
Fax: +52 555 3553571
sales.mx@smigroup.net

SMI do Brasil Ltda

Tel.: +55 11 360 15 334
Fax: +55 11 369 37 603
sales.br@smigroup.net

SMI UK Rep. Office

Tel.: 8000 85 10 23 (GB)
Tel.: 1800 55 39 99 (IE)
Fax: 8000 85 10 24 (GB)
Fax: 1800 55 39 98 (IE)
sales.uk@smigroup.net

SMI Polska Sp.z o.o.

Tel.: +48 22 611 44 25
Fax: +48 22 611 44 24
sales.pl@smigroup.net

OOO SMI Russia

Tel.: 7 495 720 67 97
Fax: + 7 495 720 67 97
sales.ru@smigroup.net

SMI Romania S.r.l.

Tel.: +40 256 293 932
Fax: +40 256 293 932
sales.ro@smigroup.net

SMI China Nanjing Rep. Office

Tel.: +86 258 470 47 16
Fax: + 86 258 470 47 76
sales.cn03@smigroup.net

SMI China Guangzhou Rep. Office

Tel.: +86 20 8439 6460
Fax: +86 20 8439 8391
sales.cn04@smigroup.net

SMI - Thailand Info Desk

Tel.: +66 2 6110067
Fax: +66 2 6110068
sales.th@smigroup.net

SMI Pacifica Pty Ltd

Tel.: +61 3 9584 3622
Fax: +61 3 9584 3633
sales.au@smigroup.net