



专业于实木拼板，做强硬木备料品牌

——专访“威力金牌客户”青岛春喜硬木总经理林恒毅

■文 | 肖明

应威力(烟台)木业技术有限公司总经理刘向飞先生和青岛春喜硬木总经理林恒毅先生的邀请，国际木业杂志记者专程到“威力金牌客户”春喜硬木在青岛的生产基地进行了采访，从林总的言谈中了解到春喜硬木的规模和实木制品前段专业备料的优势。

《国际木业》：林总，您好，请您简单为我们介绍一下青岛春喜硬木目前的主要产品都有哪些？

林总：春喜硬木是台商独资企业，主要经营北美欧洲进口硬木的实木拼板与集成材(指接拼板)生产，主要有赤桦、白橡、黑胡桃、黄杨、榉木、红橡等树种。公司从德国威力集团引进全套高效生产设备，100多名员工每年创造出数万立方的高质量产品。作为世界顶尖实木家具制造商的备料伙伴，不仅要改变木材加工企业劳力密集的生产模式，更希望走出实木拼板业的新格局。

《国际木业》：作为专业实木拼板备料厂，国外一流的实木家具厂为何选择春喜硬木作为上游备料合作伙伴？您觉得贵公司产品最大的优势在哪里？

林总：可以从效益与管理这两个层面来回答。效益来自于产品在质量上的稳定与价格上的稳定，不敢说我们有很大的优势，春喜的创办理念是精益求精、追求卓越的创办理念。在这种理念的驱动下，我们一方面投资木工机械加工领域最尖端的威力整厂设备，以便实现以最优化的方式加工材料并保证产品稳定性的目的；另一方面工艺的精进跟产品的创新都必须更源自完善的管理，所以春喜一路推行了ISO9001质量体系、

ISO14000环境管理体系、OHSAS18001职业健康安全管理体系，今年刚通过FSC/PEF林产品产销监管链体系。透过以顾客为关注焦点不断创新，加上在生产管理的优质化与标准化上不断努力，让春喜在国际市场打下基础。我想这才是春喜能够在专业实木拼板领域立足的根源。

《国际木业》：贵司的对加工设备选用有什么特殊的要求？从何时开始与威力公司合作？使用高端设备给您带来了什么？

林总：其实我们的并不是一流的人才，能够做出一流的产品，我们感谢一流的客户、一流的供应商、一流的设备伙伴在过去的支持。我们跟威力的合作就是开始于客户的质量要求。一开始出口到德国的拼板常有胶缝发黑的投诉，质量一般的设备因为锯片稳定性不够容易产生胶缝，简单说也就是加工的精度不够高；威力公司是全球唯一可以从头到尾整合的顶尖设备公司，他们的设备可以完全弥补这方面的缺陷。我下定决心，把客户的要求当动力，换了威力的优选锯，2001年还到德国汉诺威展订了当时中国市场根本没有的威力锐马和格列康的全自动生产线，固然设备的价格很高，但我们利用先端设备把人力跟原料的节省做到了极致。以指接槽来说，我们的榫尖只有4mm，一般设备光耗料至少就得算15mm；全自动化的设备只需要原来1/3的人工，能源消耗也是最低的。对内省了人力与物料，对外产品性价比高了，客户的满意度也大大提高。现在回头看，当时的决定是十分正确的。

《国际木业》：春喜硬木能够为国内实木加工厂商提供怎样的服务？

林总：国内部分客户通过跟国外厂商交流，接受了专业备料观念，从去年开始买春喜的拼板，透过产品类型的增加公司能够实现更好的木材利用，同时价格稳定，周期短，不用家具厂自己找原料再上设备再加工，家具品牌主要的精力应该放在设计和营销上，做自己最专业的的事情，备料交给专业的备料工厂来做，是最明智的选择。春喜选用威力的设备就是赞同威力公司提倡的优化概念，买一台设备是花钱，但如果没有良善的管理反而让物料的损耗增加，这样非常可惜。专业备料在国内还是潜力很大的行业，很欢迎各界朋友来指导交流，一起探讨如何更合理的利用自然资源。

《国际木业》：您对中国实木产业的未来发展有什么看法？

林总：春喜跟欧洲实木家具厂的合作经验也许可以为国内的客户提供些许借镜或建议。90年代欧美环保意识抬头，实木家具重新回到主流，板式家具品牌要跨足实木家具都使用外购的实木拼板，不仅价格、质量和交货周期稳定、成本容易核算，家具厂可以直接使用也大大节省了加工时间，实木家具厂渐渐地也开始外购，我们看到能做大的、反应快的、有创新的基本上都不是自己备料，这样既节约了大量的人力、物力，还能专注于市场营销，有更多的时间来研发新的产品。国内在可预期的物料、人工成本、政府税不断上涨的情况下，未来家具市场将面临更激烈的竞争，我认为板式厂要做实木家具，实木家具厂要做大做强，就应该尽量找专业备料。