

提供优质服务 开拓中国市场

——访Fibercore Onsite Paper Services公司国际销售经理Steve Mills先生

本刊记者 刘振华

编者按：来自美国的Fibercore Onsite Paper Services公司（以下简称Fibercore OPS公司）研发和生产纸卷分切设备，其独特的纸卷分切技术可将纸卷切割成任意宽度。在2013中国国际造纸科技展览会上，首次在中国参加造纸展览的Fibercore OPS公司的展位吸引了诸多观众的目光。在2013中国国际造纸科技展览会期间，本刊采访了Fibercore OPS公司国际销售经理Steve Mills先生。

《造纸信息》：Fibercore OPS公司是第一次在中国参加造纸行业的展览会，请简单介绍一下贵公司及展出产品的基本情况。

Steve Mills：Fibercore OPS公司是一家总部位于美国的公司，致力于为造纸和印刷行业提供纸卷更换、分切、包装和回收服务，开发和制造各种型号纸卷分切设备。我们公司的设备可在不需要复卷的情况下更换纸卷，也可在没有纵切刀的情况下将纸卷切割成所需的宽度，同时保持纸卷边缘平整，并确保原纸卷张力和质量不变。

我们设备的优势在于可被轻松地运送到客户工厂、仓库或者港口，目前在北美和欧洲，我们以提供服务的方式来运行，并得到广泛应用。我们希望今后在中国也能够获得更广泛的应用。

《造纸信息》：近年来，中国造纸工业发展迅速，并吸引了越来越多外国企业的关注。您如何看待中国市场？

Steve Mills：对我们而言，中国市场具有巨大的潜力。但是由于业务管理有所差异，因此中国对我们来说将是一个巨大的具有探索性的市场。

《造纸信息》：请问贵公司是否有在中国拓展业务的计划？

Steve Mills：我们非常期待能够在中国拓展我们的

业务，但我们更希望能够通过在中国投资的方式来拓展业务，因此我们希望能够在中国找到合适的合作伙伴。

《造纸信息》：在2013中国国际造纸科技展览会上，贵公司获得了哪些成果？

Steve Mills：我们认为，2013中国国际造纸科技展览会是一次非常棒的经历，展览会吸引了许多专业观众参观。展会上，我们展出的技术吸引了很多观众，有很多观众对我们的产品和技术非常感兴趣。2013中国国际造纸科技展览会产生的高质量效应至少是过去几年我们参加的北美地区展览的4倍以上。

《造纸信息》：在2013中国国际造纸科技展览会上，你们计划获得怎样的宣传效果？你们对展览效果是否满意？

Steve Mills：我们对2013中国国际造纸科技展览会的组织安排非常满意，组委会的成员也一直在帮助我们，尤其是在我们广告翻译和设计方面提供了很多帮助，这使得许多观众光顾了我们的展位。

《造纸信息》：请问您对2013中国国际造纸科技展览会的总体感受是什么？

Steve Mills：2013中国国际造纸科技展览会收取的费用合理。综合考虑我们参加此届展览会的所有其他成本，我们非常感谢展会组织者，使其物超所值。■