

CHINA CLEAN

中国清洁 (卷)

中国市场经济信息库系列丛书

中国清洁行业专业图书

5 2005 年 第 5 辑

Hannover Joins Dynajet (Germany) For High-pressure Exploration

— 上海汉诺威加盟德国 Dynajet 共创高压新领域

Special Feature - Scrubber & Sweeper

— 洗地机及扫地车

Interview - Danau's Legend In Creating Its Brand

— 《中国清洁》访问王洪仁—— 浙江大农



The 5th edition September/ October 2005



Environmentally Safe, Industrial Strength

环保

工业强度

Chemical Products

化学产品

Building Maintenance

建筑物维护

Air Conditioning

空调系统

Refrigeration

冷冻系统

Plumbing

管道疏通

Heating

热系统

Indoor Air Quality

室内空气质量维护

Water Treatment

水处理

Precision Cleaning

精密清洗

**America's No.1
Cleaning,
Conditioning
and Maintenance
Chemical Products**



**We Serve All Your
Building Maintenance needs
Inside and Out !**

帮助您的建筑物进行内外维护！



神鹰康星化工有限公司

漕宝路82号，光大会展中心E座704室

邮编：200235

电话：021-64325685 021-64325686

传真：021-64325633

Beijing Office
Hainan Office

北京办事处
海南办事处

Hangzhou Office
Guangzhou Office

杭州办事处
广州办事处

www.comstarproducts.com



Save Energy, Save the Environment 节能、环保

www.viperind.com

VIPER



威霸...在亚洲设立生产基地的世界级制造商



Tom Vander Bie
美国威霸首席执行官



Dick Wulff
威霸总设计师

技术支持

世界级资深行业设计师及专业研发团队是品牌质量的保证。

机件储备

系列设备及零配件的足量储备能随时满足您的需求。

营销网络

稳定的网络体系让您真正感受到威霸为您提供更有价值的产品。

统一售价

率先在中国执行规范的价格标准让您放心选购。

售后服务

实行一年售后全保用方案并保证产品之终生维修服务。



全自动洗地机系列



石材处理机系列



威霸工业集团 威霸清洁设备有限公司

国内服务网络:

亚洲制造中心: 0769-3283988

销售中心: 021-54421031

杭州 0571-88269204	北京 010-82251991	福州 0591-87826824	合肥 0551-4669601	太原 0351-6040156
宁波 0574-87391606	长沙 0731-2254800	济南 0531-6018288	兰州 0931-8460428	天津 022-23243788
南京 025-86473079	成都 028-86744888	广西 0771-5533755	洛阳 0379-3350812	温州 0577-88729740
东莞 0769-2504470	重庆 023-68602209	广州 020-84494165	青岛 0532-5760869	武汉 027-85882806
苏州 0512-65642075	大连 0411-82731160	昆明 0871-3131661	泉州 0595-88731566	西安 029-87801620
深圳 0755-82403397	佛山 0757-82241922	哈尔滨 0451-82345573	沈阳 024-23237422	新疆 0991-2812568
				珠海 0756-3371220

威霸系列产品均有出厂序列编号, 为保障用户的售后权益, 请在购买时认准。





编者的话: Words From Editor

6. 进入中国市场的最佳时机

新闻 时讯 News & Trends

专题——洗地机与扫地车 Special Feature

编辑专访 Interview

30. 健康来自品质, 卓越源于追求

31. 创造品牌, 编织神话

32. Kranzle——以高质量登陆中国

33. Karcher 以全新模式进军中国保洁市场

展会报道 Show Report

34. PULIRE 2005 带你走向成功

企业纵览 Industry Knowledge

35. 国际流行的新一代清洁布

36. 德国奥林匹斯在中国

37. 城市新亮点——新型轻体房

38. 工业设备清洗的最佳选择——干冰清洗

行业知识 Industry Knowledge

39. 石材表面浅层翻新实例探讨

40. Tramos® 系列工业清洗剂在泵、阀门、管道上的应用

专家问答 Ask the Doctor

分类广告 Classified Ad

新产品荟萃 New Products

征集分销商广告 Distributor Search



8

上海汉诺威加盟德国 Dynajet 共创高压新领域



14

扫路车综述



40

Tramos® 工业清洗剂在阀门、管道上的应用

The Only Professional Cleaning Expo

THE 5TH CHINA CLEAN EXPO 2006

March 28th to 30th, 2006

Intex Shanghai, Level 1&2, No.77,
Xing Yi Road, Shanghai, China

第五届

中国清洁博览会

2006, 上海, 3月28日到31日



经过四年的发展, 中国清洁(China Clean)已经在国内和国际上具有相当高的知名度, 成为亚洲清洁行业的“风向标”。超过300个清洁行业的品牌和4000家制造商与我们一起共同打造100%的清洁行业展。2006年第五届中国清洁博览会(第五届上海国际清洁设备和技术博览会)将秉承专业清洁展的传统, 进一步扩大规模, 吸引更多专业观众, 提升展览内涵, 致力于办成亚洲规模最大, 最具行业影响力的展览会, 使之成为清洁行业内交流与合作的首选平台。

Organizer

Wings (Shanghai) Exhibition Co., Ltd

Address: Room 105 Longjiang Building, No.260,
Nanxun Road, Shanghai, China.

Tel: +86(21) -6393 1344 6393 4283

E-mail: Sean@wings-china.com

Website: www.wings-china.com

上海闻展展览有限公司

地址: 上海市南淞路260号隆江大厦105室

电话: +86(21) -6393 1344 6393 4283

《中国市场经济信息库》编委会

顾问: 李铁映 陈锦华 吴基传

主编: 彭森 杨天赐

编委: 许善衍 朱焘 谭小为 李致堂 姜湘瑞

梁舟 崔维德 张宝和 戴鹰

《中国清洁》编委会

编委: 陈泽炎 李向东 朱子仪 邓根

主编: 戴鹰

执行主编: 宋喆 郝英

编辑: 陈蓉蓉

责编: 金宇 关文君

策划: 上海闻展商务咨询有限公司

地址: 上海市南淞路260号隆江大厦105室

邮编: 200080

编辑部: (86-21) 6357 7408-801

总经理: (86-21) 6393 4283

咨询和业务联络: 6393 1344

传真: (86-21) 6307 7447

电邮: info@wings-china.com

编辑信箱: Editor@wings-china.com

网站: www.wings-china.com

Wings (Shanghai) Business Consulting Co., Ltd.

Address: Room 105 Longjiang Building, No.260, Nanxun Road, Shanghai, China.

Postal: 200080

Editor: (86-21) 6357 7408 Ext 801

General Manager: (86-21) 6393 4283

Business & consulting: 6393 1344

Fax: (86-21) 6307 7447

E-mail: info@wings-china.com

Website: www.wings-china.com



广告经营许可证
3102292040892

图书在版编目(CIP)数据

中国清洁. 2005年. 第5辑 / 上海闻展商务咨询有限公司编. —北京:中国财政经济出版社, 2005. 9
(中国市场经济信息库系列丛书)
ISBN 7-5005-8563-2

I. 中... II. 上... III. 无污染技术—概况—中国
IV. X38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 099672 号

中国财政经济出版社 出版

URL: <http://www.cfeph.com.cn>

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100036

上海精英彩色印务有限公司印刷 各地新华书店经销

850 × 1168 毫米 16 开 2.75 印张 80 千字

2005 年 9 月第 1 版 2005 年 9 月第 1 次印刷

定价: 10.00 元

ISBN 7-5005-8563-2 / F.7458

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

德国哈高公司，您最佳的选择。

来自德国的哈高公司， 可保证您能极为经济 地清洁每一个角落。



- 动力式吸尘扫地车
- 自走式全自动洗地吸干机
- 城市管家户外吸尘扫街车

如果您对Hako的清洁设备、零部件、
服务及技术方面有要求，

请与我们在当地的代理商联系：

☎ +8621/54852222

asia-pacific@hako.com

更多

Hako

高科技清洁设备

德国哈高公司上海代表处

中国上海卢湾区湖滨路222号企业

天地一号楼15楼，邮编 200021

传真：+8621/61 22 24 18

进入中国市场的最佳时机

Right time for China Market



宋洁——《中国清洁》执行主编
Sean Song - managing editor in chief
of CHINA CLEAN Publication

当今的中国清洁行业市场,其发展空间和蕴藏的巨大购买潜力是显而易见的。从90年代开始,经过十多年的发展,由原有的几个占领中国大陆市场并获取高额利润的国外品牌,到如今充斥市场的众多国际及国内品牌的出现,从而使得产品的多样性及先进性得到了充分的体现。其中,正因为通过清洁媒体对国际先进清洁产品与技术的介绍和传播,通过各种清洁专业展会的广泛宣传;通过多次的技术研讨交流和产品演示,使得无论是从事清洁行业的专业人士还是最终的用户或买家,都已逐步正确地接受了清洁产品及清洁的理念。而且,这些活动也带动了整个清洁市场的需求量的增加。同时,我们也注意到了,除了越来越多的国外品牌涌入中国市场以外,更多国内制造企业也开始纷纷投入清洁产品的生产。这些都能足以说明中国的清洁行业市场在扩容,在发展。

很多人认为:目前清洁行业的市场竞争太厉害,产品也越来越难做。而我们的观点却恰恰相反:现在正是销售的最好时机。

诚然,中国的市场一向很难做,能够赚钱的细分市场很快会被大幅下降的价格竞争所破坏。但对于海外产品来说,利润和盈利能力是两回事。利润随着市场选择的多样化和价格透明度的提高,再也不可能回到以前的高额利润,那么如何确保并逐年增加盈利能力将是对企业的又一个挑战。

个人认为:首先,海外企业可在中国本土采购零部件,寻找OEM合作伙伴乃至独立设厂。中国的原材料相对便宜,中国的制造和加工技术已经趋于成熟,而现在外资在中国设厂的限制条件也已经基本放开。通过上述的方法和条件,海外企业可以控制产品的成本价格,以使产品更具竞争优势。再次,海外企业或产品在中国进行销售,最好不要卖单一产品,而是要将产品与服务相结合。无论什么产品,只要不是靠高端专利技术生产的,中国本土制造企业都能生产出。再者,由于中国的知识产权保护工作相对于全球来说具有其独立性,若没有服务的保证,光靠单一产品是很难立足市场的。

第三,人民币目前的升值以及今后可能面临的进一步升值,都为海外产品进口到中国带来了实际的好处,相对来说进口价格将会进一步下降。产品的竞争力和优势更加明显。

第四,随着中国的销售商买家和最终用户对于清洁的重视程度和认知程度的提高,将会对产品制造商和销售商提出更高的要求,产品的价格已经不是唯一的竞争条件。海外企业与中国本土企业相比较,其最大的优势在于产品质量、产品研发、售后服务以及成熟的市场营销体系。本土企业在产品的价格和销售渠道上有其自己的竞争优势,比如:得到当地政府的优惠政策;或通过中国特有的人际关系来占据一定的市场份额。由此,海外企业所持有的优势在市场需求面前,就显得尤为重要。

第五,中国作为一个制造基地和出口生产基地仍将会给海外企业带来丰厚的回报,无论中国市场如何变化,海外企业在中国的生产工厂都会因为大量的出口量而保持其稳定的盈利能力。

综上所述,目前的中国市场是海外产品在中国销售的最好时机。我们期待着一个更加精彩的中国清洁市场。

The remarkable purchase potential of the current China's market is something that can easily be perceived. Compared with its development in the 1990s when a few foreign brands occupied most of the market with tremendous returns, China's market is now full of domestic and overseas brands, which make the products more versatile and advanced. Both the cleaning professionals and the end users gradually accept cleaning products and a proper cleaning concept through various methods including: introduction of the advanced products and techniques by cleaning media, cleaning exhibitions, wide advertisements, seminars and product demonstrations. These activities also promote the demand of the market. It can be noticed that as more foreign companies enter into China's market, domestic brands grow rapidly, too, providing a perfect proof that this market is ever in development and expansion.

Despite the popular thoughts that the fierce competition in China's cleaning market makes business tough and the sales margin decreased sharply, we think it is the right time of the best opportunity for product sales.

First, the inexpensive spare parts sourcing and finding local OEM partners or setting up factories in China become more popular, the maturity of China's manufacture techniques, together with the elimination of restrictions on foreign invested companies, provide a excellent possibility for cost control, which makes the products of more competitive capacity. Second, the overseas companies can combine their products with services. China is able to manufacture all products except patent high techniques. Besides, China's protection of intellectual property rights is somewhat weak, mere products can hardly win a steady market share. Third, the appreciation of RMB, which makes import prices decline, brings a substantial chance and an obvious competitive advantage for overseas products.

Fourth, as the distributors/buyers and end users put increasing attention to cleaning effects and brand acknowledgement, price is no longer the only factor when it comes to competition. Product quality and R & D, after sales services, and mature sales systems are the outstanding advantages of foreign manufacturers, while domestic companies enjoy competitive prices and effective sales channels. For example, they are always supported by local authority and take up market shares through personal relations. But it is the overseas competitors' advantages that stand out in the market.

Fifth, China will continue to offer attracting returns as a base for manufacture and export in spite of its ever-changing market. The factories owned by foreign companies will continuously yield steady benefits thanks to its huge export volume.

In conclusion, the current China's market offers a best opportunity for overseas products. A more wonderful market is on its way.

与德国凯驰一起创建国际顶级专业保洁的高标准。



冷、热水高压清洗机系列

扫地机、吸尘清扫车系列

真空吸尘器、吸尘吸水机系列

喷抽式地毯清洗机系列

蒸汽清洗机系列

德国凯驰邀您共同营造中国专业保洁的全新模式，欢迎加盟凯驰保洁服务体系

- 合作的供货价格使您体验凯驰的诚意。
- 可靠的品质保证令您的保洁服务质量全面提升。
- 创新的前沿科技使您与凯驰共同享受领跑者的快乐。
- 自豪的品牌效应为您不断提供着动力与激情。
- 鲜活的市场运作助您的企业成为行业龙头。
- 全面的真诚合作使我们共同创造新的保洁天地。

**强强联手，共创全新专业服务模式！
品牌嫁接，联手引导中国保洁走势！**

 **KÄRCHER**

Simply Clean.

德国凯驰中国管理中心 凯驰（上海）清洁系统有限公司
电话：021-50462823 50463579 50463470 50463018 转119 分机
网址：www.karcher.cn 电子邮件：feng.ren@karcher.cn

地址：上海外高桥保税区爱都路390号30号厂房B部位
传真：021-50461325 50462533

邮政编码：200131
项目负责人：任先生

上海汉诺威加盟德国Dynajet共创高压新领域

Hannover Joins Dynajet (Germany) For High-pressure Exploration



德国 Dynajet 海外培训经理 Thomasd 在做产品现场演示

2005年7月21日下午,炎炎烈日,在上海松江工业区普次麦斯特厂区内,有一个身穿特种服装的德国人手拿着高压水枪为现场的专业观众演示了冷热水高压清洗机及喷沙高压清洗机等各种压力不等的清洁设备,围观的群众全然没意识到太阳的炽热,不时发出一阵阵的惊叹声;有些人一边观看,一边不时用相机或者DV一丝不漏的拍下这场景。还有人在观看的同时,还不时向这位德国工程师提出一些问题。这是德国Dynajet海外培训经理Thomas在Dynajet公司与上海汉诺威贸易有限公司一起举办的为期三天的Dynajet产品培训演示活动中的一幕。

德国PM集团旗下品牌Dynajet高压设备在德国已有30余年历史,Dynajet拥有先进的设计技术,可靠成熟的产品质量,显著优势的价格特

点,强大的演示支持,库存供应及售后服务。其产品覆盖了从150bar-3000bar全系列高温高压冷热水设备的主流机型。应用领域非常广泛,尤其适合于工业领域中的各类情况。2005年7月,上海汉诺威公司正式成为德国Dynajet的中国总代理。

上海汉诺威贸易发展有限公司是一家专业清洁设备供应和环保解决方案提供的专业公司,公司以环保为己任,推动中国环保及清洁现代化为宗旨。其所代理的著名品牌德国Kranzle(大力神)范围涵盖整个清洁领域。此次上海汉诺威将德国Dynajet清洗产品纳入合作体系中,将大大完善其在国内从10bar-3000bar清洗产品的供应,同时,上海汉诺威将集二个品牌的各自优势,与旗下40多家分销商一起共同开拓扩展中国市场。



参加本次活动的人员集体合影,第二排左四为上海汉诺威总经理张要琦,左六为德国 Dynajet 海外培训经理 Thomas

2005年凯驰中国年会将于金秋召开

Karcher's Business Ceremony In Autumn

两年一次的凯驰中国经销商会议将于2005年9月6日在上海隆重举行。

届时参会者不仅可以详细了解凯驰中国未来几年的整体运作政策,也将获得许多有关工业领域全新系列产品的信息。作为全球顶级清洁品牌,凯驰集团已于2005年全面启动了中国市场经销体系的整合工程。这将会为凯驰今后在中国继续全面高速发展建立健康的基础。

此外,凯驰集团在其产品结构上也进行了较大补充,适用于工业领域及环保领域的全新系列产品将于2006年在全球同步上市。此次凯驰中国年会是在新的市场形势及推出新的整合体系的情况下适时召开的。相信她将会在凯驰中国发展史中留下极其重要的一页,并对中国清洁市场未来的发展产生积极的促进与影响。

Karcher's distributor meeting in China, once two years, will be held in Shanghai on September 6, 2005.

Karcher has started integrated conformity and made tremendous supplement to its products since 2005, which lays a solid foundation for its fast and health growth in China in the coming years. Besides, Karcher is in plan for its world wide new product release in 2006.

The ceremony is in line with developing trend and will surely yield positive results in promoting the maturity of the future market.

法国品牌索菲特以强劲姿态进军高端酒店市场

French Brand Enters High-level Hotel Market

随着厦门索菲特大酒店的开业,法国雅高酒店集团首要品牌索菲特以惊人的速度继续在中国发展。

2005年7月内先于厦门索菲特大酒店开张的是西安索菲特人民大厦。该酒店是位于西安市中心内三家组合酒店的一部分。今年末,另有数家包括苏州、石家庄及两家南京索菲特在内的酒店会相继开业。雅高五星级酒店品牌的拓展是雅高集团发展的一部分。到2007年末雅高在中国的酒店网络将翻一番,从现有的24家增至50家,其中包括20家索菲特酒店及度假村。

厦门索菲特大酒店是位于该市

主要金融区内29层高的联合海外银行大楼的一部分,距厦门国际机场仅20分钟车程,距离南普陀寺及华侨博物院等厦门著名旅游景点仅咫尺之遥。酒店面向着台湾海峡,可欣赏到雄伟的大海及美丽的鼓浪屿岛。酒店总经理麦洛杰表示,新的索菲特酒店将填补厦门高端酒店市场的空白。“厦门索菲特大酒店将成为该市由国际酒店集团管理的五星级酒店。厦门被视为与台湾进行贸易投资及处理中国大陆与台湾之间大部分货运的主要门户,酒店无疑将吸引大量来往于厦门的商务客人。”

全自动洗地机的领导品牌

全球清洁行业的先行者

清洁世界,舍我其谁

意美全国免费服务热线: 8008200337

源自意大利, 服务大中华

- ※ 专业的产品展示及大型仓储中心
- ※ 大量的整机及充裕的配件储备
- ※ 完善的销售及售后服务体系

FIMAP 天美™
中国地区唯一指定总代理

Ruffo

ISSA
The Experts
On Cleaning And Maintenance
国际清洁用品供应商协会会员



伽玛50E电瓶式洗地吸干机



迷你430电瓶式洗地吸干机



麦克500BT电瓶式洗地吸干机



欢乐360驾驶式洗地吸干机



麦格75驾驶式洗地吸干机



麦格85驾驶式洗地吸干机



天美S43多功能擦地机



天美A58吸尘吸水机



达斯特S型扫地机

1800平方米
展厅、服务及仓储中心
欢迎参观

现在指定地区
诚征经销合作伙伴

www.emclean.cn



上海意美清洁器材有限公司

Shanghai EMC Cleaning Equipment & Supplies Co., Ltd

地址: 上海市天山路600弄2号捷运大厦12楼D座 邮编: 200051 电话: 021-52066118 传真: 021-52066117

网址: www.emclean.cn 电子邮箱: info@emclean.cn

展示及服务中心: 上海市北翟路1556弄88号 邮编: 201106 电话: 021-52235021 传真: 021-52235025

东莞市环卫行业协会成立大会隆重举行

Opening Ceremony Of Dongguan Environment & Sanitation Association

2005年6月29日下午,东莞市环卫行业协会成立大会在东莞会展国际大酒店四楼多功能会议厅隆重举行。东莞市人民政府副市长梁国英,市城市管理局局长何伟森、副局长钟耀祥、萧细流、园林环卫科科长陈旭坚,市民间组织管理中心主任利伟忠、副主任郑志祥,市卫生局副局长金行中出席了会议。广东省环卫协会理事长兼秘书长崔秀霞,广东省建设厅城建处科长陈辅淳,广东省环卫协会副理事长、深圳市环卫处党委书记何伟香,广东省环卫协会副理事长、广州环卫行业协会会长杨佩详,秘书长邓根,珠海市容环卫处副主任丁相从等兄弟单位的领导也到会祝贺。400余名会员单位代表和个人会员参加了成立大会及

会后的庆祝宴会。

梁国英副市长在成立大会上发表了热情洋溢的讲话,他说,环卫行业是一项公益性服务行业,要求市环卫行业协会要按照市委市政府“一城三创五争先”的工作思路,以环卫行业协会成立为契机,在政府与企业、企业与企业之间架起了一座沟通的桥梁,开拓创新,为推动我市环卫事业的健康发展作出更大贡献。

会后, 现会代表一起在东莞会展国际大酒店国际宴会厅举杯庆祝东莞市环卫行业协会的成立。宣会期间, 与会单位会员代表纷纷登场, 兴高采烈表演文艺节目, 气氛热烈。

中国集中空调通风系统清洁(洗)协会筹备组第二次会议在北京召开

China's Integral Air Conditioner Cleaning Association Hold Its Second Session



与会人员一起合影,右5为北京汇瀛环保科技有限公司总经理赵琦

2005年6月24日,中国集中空调通风系统清洁(洗)协会筹备组第二次会议在北京汇瀛环保科技有限公司的发起下如期召开,与会的会员单位有北京大洋巨人、北京绿峰空气净化技术有限公司、北京汉卓空气净化技术有限公司、美高仕、新世维、艾尔加泛亚等。会议系统讨论学习了北京市关于加强公共场所集中空调通风系统卫生监督管理的通知,然后大家就协会名称、协会章程、行业管理资质、市场价格等内容达到一致共识,今后致会筹备组会员单位将定期召开会议,开展交流工作。

The second session of China's Integral Air Conditioner Cleaning Association was held in Beijing On June 24, 2005. Famous companies like Swoosh, Huiying, Ductclean China, Green Air, Beijing Dust Busters, Air Control Asia, etc. were present. The participants discussed on the notice of intensifying supervision on integral air conditioner's circulation systems. They've also reached common ground on issues such as: the name and constitution of the association, industrial management qualifications, and market price. Regular meetings will be hold to exchange different ideas during the work after the session.

NCL 宣布任命新的区域销售经理

NCL announced the appointment of a new Regional Sales Manager



NCL 新任区域销售经理: Alan McElroy

据悉,最近 NCL 宣布任命 Alan McElroy 为区域销售经理。Alan 在清洁及相关行业销售、管理、产品发布等领域内有着 30 多年经验,将负责亚利桑那、新墨西哥和内华达三州的产品销售发布。

National Chemical Laboratories, Inc., Philadelphia, PA announces the appointment of Alan McElroy to the position of Regional Sales Manager. Alan is responsible for sales and distributor support in the States of Arizona, New Mexico and Nevada.

Alan has over 30 years experience in the fields of Sales, Management and Distribution of Janitorial and related products.

2006 第五届中国清洁博览会, 亚洲规模最大、最具行业影响力的专业清洁展!

The fifth China Clean Expo in 2006, The biggest and the most influential and professional cleaning show in Asia

咨询电话: +86(21)6393 1344, 6357 6123

Email: Info@wings-china.com Website: www.wings-china.com



**INTERPUMP
GROUP**



Gansow



Planet

FLOOR®

上海富乐清扫机有限公司

FLOOR®

上海市普陀区同普路1225弄5号; 邮编: 200333; 电话: 021-3202 3303 32023305; 传真: 021-5270 6209; 联系人: 章先生

移动电话: 13816121599 13020120863; 电子邮箱: floorchn@citiz.net; 网址: www.ip-floor.com

Hako Citymaster1200 获得第一届 Purus 设计奖

Hako Citymaster1200 Win Purus Award



Hako 的获奖者之一 Citymaster1200

2005年8月5日,第一届 Purus 设计奖揭晓。Hako 成为获奖者之一。Citymaster1200 的外观新颖、功能突出,在同类产品中脱颖而出。该产品融出色的性能和人性化设计为一体,是城市街道清洁的新选择。

Citymaster1200 配有低音高效的排废系统,湿度调节器,使夜间清洁不再犯难。驾驶员可以根据需要在座位上随意调节刷盘速度、清扫范围,启动吸尘管。舒适的工作空间:驾驶室车厢不受外界灰尘和噪音的干扰。宽阔的景深前窗使视野尤为开阔。车内配备舒适的空气悬浮座椅自动根据驾驶员体重进行适量调节。所有操作杆在座位上都可及,运行过程也皆在视线范围内。Citymaster1200 结合工效原理使得日间长时间清洁的舒适度最大化。而且不管天气状况有多糟糕,车内配备的制冷制热系统,门框上的滑窗和随时开放空调系统,确保车厢内舒适的温度。

强劲多元化: 35.4KW (48HP) 的引擎。更大容量90厘米刷盘,喷水系统,227厘米的清扫距离,特大垃圾斗,高效吸尘器。有了这些, Citymaster1200 在步行街、走道、环道等地也能有出色的清洁效果。其悬浮炼接的操作结构稳定性极好,确保在路缘石上平稳行进。加上机器本身结构的紧凑,大转角设计,整体操作十分灵活。

Berlin, 5 August 2005, the first Purus Design Awards were disclosed. Hako Citymaster was among the winners. The Hako Citymaster convinced the experts with its innovative features, its functional design, and because it stands out from other products, making it a potential trend-setter in urban street use. Citymaster 1200 is a wonderful combination of effectiveness and humanity, whose excellent features are as follows:

Powerful and versatile: With powerful 35.4kW (48HP) diesel engine, large 90cm plate brushes with hydraulic drive, the water dose spray system, a sweeping width of up to 227cm, the big dirt hopper and the efficiently dimensioned suction fan, the Hako-Citymaster 1200 provides for thorough cleanliness in pedestrian areas, on footpaths, cycle tracks and other places. Stabilisation of the suspended articulated frame steering thus guarantees comfortable climbing of kerbstones. Together with the compact dimensioning of the machine the nimble large-angle articulated frame steering allows highest manoeuvrability.

ISSA 准备举行产品秀

ISSA features product fashion show

ISSA 的 INTERCLEAN 展将于今年十月18至21日在拉斯维加斯举行。此次展会产品创意奖的评定将通过一个别开生面的产品演示秀来决定。届时,在拉斯维加斯会议的中心,参赛单位将有机会来充分展示他们的特色产品。而观众也将有机会通过这次活动亲身体验到世界上最新、最先进、最专业的清洁产品

这次活动的时间为周三、周四(19日到20日)。在此期间,展商有机会在演示台展示自己的最新产品和特色服务等。评判根据演示效果来颁布创意奖。

参加此次角逐的公司有: Rimrock 技术公司, Betco 公司, Spartan 化工, Georgia Pacific, Advance, Castle Rock 等。

另据报道,商业专家 Jim Collins 将以主题发言人的身份在此次 INTERCLEAN 展上发表讲话。

ISSA will launch its ISSA Product Innovation Award program this year at ISSA/INTERCLEAN Las Vegas 2005, October 18-21, at the Las Vegas Convention Center in Las, Vegas, NV, giving attendees the opportunity to experience the latest product and services available in the professional cleaning industry through multiple "fashion shows".

This event allows exhibitors to showcase their newly released products and services and shows will run continuously Wednesday and Thursday, October 19 and 20, on the show floor.

Some companies participating in the fashion show are: Rimrock Technologies, Betco Corp, Spartan Chemical Co., Georgia Pacific, Advance, Castle Rock Industries. Besides, it is reported that business expert Jim Collins will deliver the keynote address at ISSA/INTERCLEAN.

金佰利加入绿色评议会

K-C joins green council

最近,金佰利成为美国绿色建筑评议会 (USGBC) 的一员。此后,金佰利将积极举办研讨会、参加 USGBC 每年一次的国际绿色建筑会议和博览会。金佰利此举旨在促进环境设计和能源项目的提高,并以此履行其在 LEED-EB 项目中的领导角色。

Kimberly-Clark Professional, Roswell, GA, became a member of the U.S. Green Building Council (USGBC), primarily to support the advancement of the Leadership in Energy and Environmental Design Program for Existing Buildings by sponsoring seminars and participating in the USGBC's annual Greenbuild International Conference & Expo.

3M 负责人暂任 CEO

3M director to serve as interim CEO

据悉,刚刚离职的主席兼 CEO W. James McNerney, Jr. 离开 3M 公司之后,3M 任命公司负责人 Robert S. Morrison 为临时 CEO,在新任 CEO 确定之前,代替其职位。

3M, St. Paul, MN, named company director Robert S. Morrison interim chief executive officer (CEO), following the departure of former Chairman and CEO W. James McNerney, Jr.



大农机械

DANAU DANAU MACHINERY

专业的高压和超高压清洗机生产企业，年生产能力50万台。

主要的加工设备来自美国哈斯和日本西铁城，CNC自动加工，数控和自动化总装、检测流水线具有国际先进水平。辅以22000M²高标准厂房，500余名熟练技工和工程、技术管理人员组成的团队，每天源源不断地向世界60多个国家和地区输送着品质优良的高压清洗机，服务于人类生活和工业，市政、车辆、船舶、码头、机场等领域。



压力：150-250BAR 流量：10~26 L/MIN

传动型式：汽油机直联、皮带轮传动、电机直联

浙江大农机械有限公司

ZHEJIANG DANAU MACHINERY CO., LTD.

地址：中国浙江省台州市路桥区横街工业区

Add: Hengjie Industrial Area, Luqiao, Taizhou, Zhejiang, 318056 P.R China

电话 (tel): 0086-576-2646555 2646666

传真 (Fax): 0086-576-2646000

Http:// www.danau.cn E-mail: danau@powersprayer.cn

扫路车综述

A Summary On Sweepers

我国扫路车行业经过近二十年的发展,目前已经有多种类型和多种结构型式的中、小型道路扫路车。在道路清扫作业中,不同类型的扫路车对路面污染状况和清扫环境等条件的适应性是不一样的,扫路结构型式不同,也往往对产品的性能产生影响。扫路车的类型和结构形式会对清扫作业产生什么影响?这是每个扫路车用户想了解的重要问题。

随着我国城市建设的高速发展,我国扫路车的销售以每年数百台的速度增长。而扫路车用户也由于多年来对扫路车的使用,提高了对扫路车性能的要求。为此,扫路车技术如何发展才能满足用户的需要?中国扫路车的发展方向如何?这是摆在每个扫路车生产企业面前的关键问题。

扫路车的类型

扫路车一般是以行走方式、作业方式或除尘方式来进行分类。通常,扫路车多以作业方式进行分类;在有的场合中,也采用除尘方式或行走方式来分类。以下将对扫路车各种类型的特点进行介绍。

手推式扫路车和手扶式扫路车

手推式扫路车是一种小型扫路车,清扫宽度一般在800—1200mm之间,平均清扫速度为3km/h左右,最高清扫速度为5km/h。该扫路车没有行走驱动装置,清扫作业时操作人员在扫路车后面用手推动扫路车前进,所以它仅适用于路面平整区域的清扫,如室内、广场等。这两种扫路车均以室内清扫为主,所以它们多为手推式扫路车。

自行式扫路车

由底盘和作业装置两大部分组成,清扫宽度从1.2m到数米。大部分自行式扫路车都带有驾驶室,且大部分自行式扫路车的驾驶室都配备了暖气和空调系统。

纯扫式扫路车

其清扫作业是通过边扫将路边的垃圾扫到扫路车下,再通过滚扫或滚扫加抛料机构将垃圾扫入垃圾箱,故无需在垃圾箱中进行湿式除尘或

干式除尘。为使作业时不扬尘,纯扫式扫路车的边扫处一般都设有喷水喷头。世界上出现的第一台扫路车就是纯扫式扫路车,我国最早进行开发研制的也是纯扫式扫路车。

吸扫式扫路车

世界上使用最普遍,规格最多的扫路车。带有边扫等装置以增加清扫宽度,而且还带有风机。清扫装置将路边的垃圾扫至吸嘴下,然后风机通过风道将吸嘴下的垃圾吸入垃圾箱。吸入垃圾箱的垃圾必须进行除尘处理,否则,灰尘将会吸入风机并从风机出口排入大气,造成空气的二次污染。

纯吸式扫路车

纯吸式扫路车为小型扫路车,在路面清扫作业中用的极少。它不安装边扫等清扫装置,吸嘴宽度就为清扫宽度。也分干式与湿式两种,用它来清扫需回收的,而不能与水接触的粉剂物质是最理想的选择。

干式扫路车

采用干式除尘方式,在作业除尘过程不喷水,因此,干式扫路车在垃圾箱或风道中必须设置过滤器,与比重大的垃圾一起被吸入的细小灰尘随气流经过过滤器时,灰尘会被过滤器截留下来。由于干式扫路车除尘时不使用水,所以它特别适合缺水地区或寒冷期较长的地区使用。

湿式扫路车

采用湿式除尘方式,作业中边扫处采用喷水除尘,以使扫路车在清扫作业时边扫处不冒灰;在吸嘴和吸管处采用喷水除尘,使吸嘴吸入的细小灰尘在水雾中湿润,聚结成更大体积的颗粒,以便在垃圾箱中沉降。

我国扫路车与发达国家扫路车的差距

从总体上来说,我国扫路车目前的技术水平基本上达到发达国家20世纪90年代初的水平。与发达国家的扫路车相比,对于采用汽车底盘的扫路车来说,我国扫路车主要差距表现在可靠性、操作人员舒适性和某些有关扫路车性能提高的关键性技术等方面。而对于自制底盘的扫路车,特别是全液压扫路车,除以上采



Hako的第一台吸尘扫地机诞生于1961年

用汽车底盘的扫路车所具有的差距外,底盘还存在较大差距。

我国扫路车的发展趋势

我国扫路车的使用是从城市街道清扫作业开始,然后发展到机场、公路、企事业单位和居民区等。清扫区域的变化要求越来越多的中小型扫路车,特别是中小型全液压扫路车。此外,我国文明城市建设需要噪声低、

污染小的扫路车。这对采用单发动机的全液压扫路车来说,更能满足这种需要。扫路车使用费用较高,特别是燃料费和扫刷磨损费等常常是用户购买扫路车最需要重点考虑的,而燃油用量相对较省的中小型全液压扫路车更容易受到用户的青睐。因此,中小型全液压扫路车是我国扫路车今后重点研究和重点发展的对象。



自动洗地吸干机

型号:DXDJ-50D(直驱)
DXDJ-50A(交驱)

机器特点及参数

- >>>> 本机主要部件选用进口原装产品,保证系统优秀品质。
- >>>> 刷盘电机采用免维护电机,使用寿命长。
- >>>> 上下水箱设计,确保重量的均衡分布。
- >>>> 机器具有自动上刷及卸刷功能。
- >>>> 作为选件,配有专用电源,实现交直流两用。

技术指标	单位	电驱式 型号:DXDJ-50D	轴驱式 型号:DXDJ-50A
清洗宽度	mm	510	510
喷水宽度	mm	755	755
清洗效率	平米/小时	1750	1750
洗地刷直径	mm	510	510
洗地刷转速	转/分钟	250	250
洗地刷压力	Kg	25	25
功率	W	950	950
额定电压	V	De24	Ac220
额定功率	W	350	350
清水箱容量	L	50	50
污水箱容量	L	55	55
喷水真空度	mbar	110	110
噪音水平	dB(A)	<70	<70
机器重量	Kg	86	75
机身尺寸(长×宽×高)	mm	1300x500x1010	1300x500x1010

型号:BSDJ

机器特点及参数

新型清洁设备,品质优、价格廉、用途广,不受环境条件限制。可广泛适用于家庭、办公、宾馆、商场、学校和医院等各种生活和工作环境地面的清洁。

洗地宽度	32cm	清洗效率	80m ² /h
电源	220V/50Hz	清水箱容积	2.8L
最低清洗高度	25cm	污水箱容积	5.6L
净重	10Kg	机身尺寸(长×宽×高)	350x360x1150(mm)

联系电话:024-24518590 联系人:张淑玲 许卫华
传 真:024-24518590
手 机:13904014611 联系人:赵品
<http://www.jdi-clean.com.cn>
E-mail:jiadi@jdi-clean.com

自动洗地吸干机



便携式洗地吸干机



沈阳嘉帝清洁设备有限公司
SHENYANG JIADI CLEAN MACHINE CO.,LTD.

漫谈清洁设备选购标准

Purchasing Standards For Cleaning Equipment

Hako 亚太地区经理: Martin Petersen

地板清洁不是一本合着书。它与地面情况、要清除的脏物一样复杂。在数量和样式都如此繁多的清洁用品市场选购产品时,该问自己一些问题,如何选购到更为合适的设备,本文将作简单介绍。

清扫场所是决定所需产品尺寸的最终因素。清扫室内空间时应该考虑到其外部的需要。此外个人空间及其通道的清洁也要予以重视。因为,如果清洗设备的范围不够广的话,会在清洗不同地面时遇到各种麻烦。

对地板种类和地面铺设情况要了如指掌。例如:水泥、瓷砖、地毯。地板的状况以及(如果情况允许)是否有大面积损伤,如果有将会给清洗带来更多困难。

垃圾的种类和分布密度尤为重要。尤其是将此与地面的状况一起考虑。清扫中要做好最坏的打算,对付最难清洁的垃圾。

清洁后的效果是十分重要的。如果你注意一下清洁过程,你就会明白清洁是怎样做到的,再仔细检查一下清洗的效果。这个问题就一目了然了。清洁设备如今已不可缺。从质量和成本考虑,清洁已非单纯人力工作。在其他生产清洁中也是同样道理:最大的自动化,最小的手动化。最理想的是将自动化与手动化结合起来。

现在的设备供应商较多。可制造商相对较少,而有经验的制造商则更少。同样,现代化的清洁设备也并不普及。举个例子, Hako 的第一台吸尘扫地机诞生于 1961 年,而其首部自动洗地干燥机则于 1975 年出现。市场上的供应商多而杂。初观之下简直眼花缭乱。如果你对以上各点已经了然于心,那么接下来要做的就是确认一下市场上有哪些设备供应。从制造商说起,最简单的方法是找一个大型设备制造公司的专家,他们往往会提供可靠的意见和信息。接下来你便能轻易地作出判断:谁给了你最快最为

准确的答复,帮你找到了合适的目标。购买以后,你还是需要专家的意见:设备用在哪儿,清洁难题如何解决,部件如何替换等。因此接下来的标准是:越近越好。选择这方面的合作伙伴的决定性因素是对方在这个行业内的经验和供应商的严谨性。

选择吸尘扫地机

当清扫大型垃圾的时候,地面的所有垃圾、沙土和灰尘都会被卷起来。为此,扫地车和洗尘扫地车在室内外都可以使用。大型吸尘扫地机的一个优点是自动或利用水压将垃圾斗里的垃圾存放到标准垃圾箱中。吸尘扫地机可使用电瓶、汽油和柴油引擎或 LPG 引擎。

大楼的状况

必须满足的最低要求:比如,足够宽敞的操作空间。走廊的宽度和地面压力的承受能力必须过关。阶梯、楼道、坡路、门槛这些地方要确保不要成为障碍。电梯的承载能力和容量也要确保足够。

产品演示

成功的产品测试是选购产品的最有效标准。买回家的千万不要是一个大而无用的东西。这也是为什么买产品须看现场演示。某些情况下甚至还要对产品进行数日的观察。在此过程中使用者可以对产品进行熟悉。有经验的制造公司会现场指定观众操作他们的设备,询问他们的选择。毫无疑问,产品的质量就显得尤其重要。

经济回报 / 清洁成本

除了质量以外,清洁的成本也相当重要。人们经常在没有考虑所有因素之前就作出判断。这也就是为什么仔细之外,还需要一些思考。所产生的经济效益是看设备要用于什么地方,解决什么问题。例如:设备的价格和额外的开销。设备本身的价格固然重要——但是以一辆车为例,它停止使用的那天共花费了多少钱,才是它真正的价钱。除了投资成本之外,还有运营成本和人力消费成本。

Floor cleaning is not a closed book. This brief introduction is designed to help you find your way through the maze of many and varied machines that are on offer.

The area is the most important basis to determine the size of machine required. In covered areas you need an idea of the extent of the free area to be cleaned. For example, it could prove problematic to clean different areas on different floors with one machine if a lift with the correct load-bearing capacity isn't available. The type of floor has to be described exactly, and the state of the floor and whether - if applicable - there are any areas of damage that would make cleaning with a machine more difficult.

The type and intensity of dirt are particularly important. It is worth considering the 'worst case' scenario - i.e. the toughest possible degree of dirt.

The requirements with a view to cleanliness are obviously of importance. If you check how cleaning was done previously and take a critical look at the cleaning result, finding the answer to this question is often easier.

The use of cleaning machines nowadays is indispensable: cleanliness can no longer simply be produced manually; automate as much as possible and only do as little as possible by hand. Very often the ideal is the optimum combination of automatic and manual cleaning.

Machine suppliers are ten a penny; there are fewer machine manufacturers and even more rare are the manufacturers with years of experience. By the same token modern cleaning machines haven't been around all the long.

The range of machines on offer is many and varied. So the next step should be to check the range of machines on offer in the market place. The simplest way is undoubtedly talking to a good expert / specialist, if

possible from a manufacturer with a wide range of machines on offer, who offer the most independent advice. Remember that afterwards you will also need competent specialist advice on site and if either cleaning problems occur or if you need spare parts. The decisive factor is the length of experience and the seriousness of the potential supplier.

The choice of machine - vacuum sweepers

When dry sweeping and vacuuming large dirt particles, rubbish, sand, dust etc. are all automatically picked up from all types of floor. You can use sweepers and vacuum sweepers for this purpose both indoors and outdoors.

The conditions of the building

The minimum requirements at the very least have to be fulfilled: aisle and corridor widths and floor load-bearing capacity should be checked. The lifts also need to have sufficient load-bearing capacity and volume.

The demonstration

A successful test is, in our opinion, the most important criteria to consider when purchasing a machine. That is why you should always insist on a demonstration of the chosen machine on site.

The economy calculation / the costs of cleaning

People often draw the wrong conclusions if not all factors have been taken into consideration sufficiently. The economy calculation is based on the conditions of the application / area to be cleaned as well as the intended solution to the problem i.e. the machine and the additional costs - the decisive factor at the end of the day is the complete machine life costs. Apart from investment costs this also includes the running costs including personnel costs.



成功的产品测试是选购产品的最有效标准

扫地机市场及前景浅析

The Prospects Of Sweeper Market

力奇先进清洁设备(深圳)有限公司上海办事处:黄俭

扫路车是一个城市文明卫生的窗口

每天清晨,行走在上海的街道,都会看见有清洁工人手拿扫帚,正在辛勤的工作。不管刮风下雨,他们总是默默无闻的担任着“城市清道夫”的角色。每次见到他们辛勤工作的身影,我心中都会掠过一丝丝的不安,因为马路上来往的车辆很多,存在着太多的不安全因素,另一方面又担心清洁工人的自我保护意识不强,垃圾中存在的有害物质会影响其身体健康。如果有一天,清洁工的概念转换成路面信息收集员,人们用现代化的通讯工具,调动扫路车来完成清扫工作。扫路车像一个全功能战士,让清洁工人身处安全环境中,既可以进行高效地清洁工作,又可以保证工作人员的自身安全。况且,扫路车的工作效率是人工所无法比拟的。扫路车可以行驶在拥挤的小道,也可以行驶在高速公路,一些新型的环保型的扫路车,同时具备了清扫与吸尘的功能,还配洒水、扫雪等清扫工作,让工作人员可以做到随时随地、风雨无阻。采用自动机械清洁设备能给城市和人们带来清洁、卫生、整齐和安全的环境。

一. 上海扫路车现状分析

国产扫路机:目前进入《上海市市容环境卫生专用设备目录》并在本市投入使用的扫路车有:福建省龙岩市龙马专用车辆制造有限公司生产的FJ5050GSL扫路车和FJ5150GQX清扫车;长沙中标实业有限公司生产的ZLJ5050TSL扫路车和ZLJ5150QXC清洗车;泸州机器厂生产的LZJ5051TSL扫路车;烟台海德专用汽车厂生产的YHD5050TSL扫路车等等。

国外扫路机:目前积极准备进入上海市场的国外扫地机的品牌:瑞士AEBI-MFH和美国TENNANT,这两家于2005年7月分别在上海开过相关产品推荐交流会,并邀请了上海市世博会管理局、上海市市容环卫行业协会、上海市市区和郊区市容管理局、宝钢厂绿化公司的领导和专家参加了这些产品推荐会。另外还有德国施密特class3清扫车、凯驰LCCI型城市全天候清洁车、法国玛齐奥依诺公司等几个国外知名品牌。其中,凯驰在全国约售达50台以上,法国玛齐奥依诺公司的Street Sweeper威力2代清扫车,乌鲁木齐市环卫局于2004年采购了10台。



新型环保型扫路车能清扫、吸尘,驾驶人员可以做到风雨无阻

二. 市场前景展望

为改变环卫车辆装备落后面貌,加强环卫车辆更新换代,上海市市容环卫局曾召开了《上海市环卫车辆管理工作会议》。胥传阳局长在会上作了讲话,他说在本次车辆会议的召开是新形势下环卫车辆工作的一个良好开端,并提出了四个方面的工作要求,一.是要通过纵向和横向的比较,认清环卫车辆面临的形势和任务,要把环卫车辆问题列入重要的办事日程,要采取标本兼治、多管齐下的方式,在2007年前根本改变环卫车辆的落后现状,从今天8月起实施车辆冒滴漏的综合治理,年内解决市区高噪声粪车泵扰民问题;二.是要求转变观念,寻找与创建环卫车辆市场化运作管理的新体能、新机制,形成开放式、竞争性、符合市场经济的建设运营格局;三.是要明确定位,环卫车辆要充分体现功能全、性能好、外观美、高起点、高标准、高水平 and 集成化、环保化、人性化、标准化的特点,强制淘汰不符合城市发展要求的车辆,拥有国际技术先进的、具现代化环卫车辆装备系统;最后是要强化政府的监管、协调和导向作用,充分发挥行业协会的职能。另外,有资料反应,广州市现有各类环卫车辆1000余辆,广州市环卫局局长吕志毅表示,未来

几年广州将拨出数千万元用于先进环卫设施设备的购置建设。随着经济不断发展,人们的环保意识不断加强,中国清洁设备行业已进入工业无尘扫地机时代。随着北京申奥成功,加上2010年的上海世博会,我相信,扫路机前景一定会一片光明。

我国扫路车存在的问题

扫路车清扫系统工作原理:边刷将垃圾清扫到设备中央,当设备前进时,垃圾经吸管吸入垃圾箱内,吸管吸力是由安装在垃圾箱顶部的强力离心抽风扇所产生。控尘系统原理:水帘控尘,每个刷子和吸管都装有防微尘飞扬的洒水喷头。

目前扫路车考核的主要技术指标:排风口粉尘浓度、扫刷旁粉尘浓度、漏垃圾、扫刷痕迹、噪音等内容。粉尘浓度测点分别在风机排风口和扫刷旁1米近。而国产扫路车存在的问题有:扫路车作业时所产生的扬尘污染,漏垃圾、噪音大和产品可靠性不稳定。

扫路车的缺点:一次投资大,国产大约40万元左右,进口的100万元左右,对操作者的素质要求比较高,日常维护很重要。



Nilfisk Road Sweepers 500/850/1300