

## 聚焦许昌对德合作之项目亮点

许昌亚丹生态家居有限公司引进德国“迪芬巴赫”全球第一条秸秆生态板生产线，致力形成“三产融合”生态产业链

# 秸秆“走”进“迪芬巴赫” 不到20分钟变环保板材

### 核心提示

提及“亚丹”，在家具行业人们并不陌生。位于襄城县产业集聚区、占地面积338亩的许昌亚丹生态家居有限公司引进德国“迪芬巴赫”智能化生产线，利用“工业4.0”生产技术将秸秆变成板材，践行“绿水青山就是金山银山”的理念，引领产业升级的同时实现了经济效益和社会效益“双赢”。

德国“迪芬巴赫”技术先进在哪里？从秸秆到板材是如何实现的？未来，许昌亚丹生态家居有限公司将朝着怎样的蓝图发展？近日，记者驱车前往襄城县进行了采访。

□ 记者 牛志勇  
通讯员 计明勋



许昌亚丹生态家居有限公司生产的环保板材 记者 牛志勇 摄

## 行业领先，“迪芬巴赫”引领产业升级

7月6日，天气燥热。在许昌亚丹生态家居有限公司的车间内，一块块环保板材被整齐地码在一起。这种板材最大的特点就是不含甲醛，绿色环保，用它制作的家具颇受消费者青睐。

“这些板材就是从这条德国‘迪芬巴赫’生产线生产出来的。”许昌亚丹生态家居有限公司副总经理王健指着车间内的一个“庞然大物”说，这条生产线由气流铺装机、板坯预压机、连续压机、高精度探测器、废板剔除系统等组成。你能想象吗？在农业生产中产生的麦秆、豆秆等秸秆，经过切割、干燥、粉碎、除杂、施胶搅拌、铺装、成型热压……不到20分钟，秸秆就会变成一块块长2.44米、宽1.22米的环保板材。

这种环保板材有一个好听的名字——禾香板。禾香板不含甲醛，表面光滑，根据不同用途能直接贴面或油漆，强度、弹性、膨胀率、握钉力等性能表现优异。2018年10月26日，许昌亚

丹生态家居有限公司生产出了第一块以农作物秸秆为原料的禾香板。

亚丹家居集团成立于2003年，始终专注于定制领域，并以打造生态环保家居为目标。该集团积极推动家居行业与生态环保的融合发展，旗下设有广东广州、湖北荆门、河南许昌三大生产基地。2015年，亚丹家居集团在襄城县打造板材生产加工厂、贴面厂、家具制造厂“三厂合一”的家具制造全产业链模式。位于襄城县产业集聚区的许昌亚丹生态家居有限公司项目总占地338亩，分两期建设。其中一期工程占地173亩，引进德国“迪芬巴赫”智能化生产线一条及主车间、备料间、办公楼、宿舍楼、餐厅等配套设施。该公司引进德国“迪芬巴赫”全球第一条秸秆生态板生产线，打破了国产设备不能连续平压的技术瓶颈，在国内外处于领先地位。目前，项目一期工程已全部建成投产，每月板材产量不低于6000立方米。



王健在介绍用环保板材制作的家具。 记者 牛志勇 摄

## “三厂合一”，致力形成全产业链

记者在采访中了解到，该公司二期工程占地165亩，主要建设智能环保家具生产线，计划投资3.5亿元。项目二期先期配备德国“豪迈”智能家具生产线2条、贴面线6条；后期产能优化后，根据产能需求增加德国“豪迈”智能家具生产线2条至4条。届时，该公司将形成“三厂合一”的全产业链。

何谓“三厂合一”？王健解释，许昌亚丹生态家居有限公司把将要废弃的农作物秸秆进行回收利用，在一期项目进行板材加工，再把一期项目生产的秸秆生态板材在二期项目进行贴面加工和家具定制，这样形成板材厂、贴面厂和家具厂一条龙生产，形成完整的产业链。该公司还将利用亚丹家居集团全面建立的统一品牌、统一营销、统一服

务、统一设计、统一产品、统一软件，通过“互联网+”平台实现产品就地消化与销售（加盟商）一站式服务，使生产的家具直接送到终端客户。

该项目整体建成投产后，每年可生产150000立方米秸秆生态板材和70万套环保成品家具，实现产值8亿元，利税1亿元。同时，由于生产需要，每年可消耗18万吨农作物秸秆，具有良好的经济效益；可为当地提供就业岗位1000多个，具有良好的社会效益。“以秆代木”减少了林木资源的砍伐，保护了生态环境，具有良好的生态效益。该项目全部建成投产后，该公司将打造“工业旅游”项目，让顾客和经销商见证秸秆被加工成生态板材，再进行贴面加工，最后到环保成品家具的整个工艺流程。

## “以秆代木”，家具可云端“私人定制”

据统计，生产1立方米禾香板，可以少砍伐树2立方米，既保护了环境又实现了资源循环利用。另外，以秸秆为原材料制造板材还促进了农民增收。在产品与工艺方面，德国“工业4.0”生产技术引发工艺改革、技术创新，让生产更加标准化、流程化、智能化和多元化，为顾客在云端提供智能家居服务。

在许昌亚丹生态家居有限公司定制家居样板间，王健介绍，公司利用“互联网+”平台为客户在云端提供“私人定制”服务，让顾客足不出户享受到各种款式和风格的定制家居服务，实

现真正意义上的家居“云定制”。记者看到，在这里，禾香板被制作成多种款式、不同颜色的书柜、衣柜等，营造出温馨的书房、衣帽间、儿童房等家居空间。

据了解，在销售环节，亚丹家居集团依托大数据精准挖掘客户，开创O2O全新营销模式。该集团通过自建商城、天猫旗舰店、微信等平台获得意向用户信息，初步沟通确认后，由经销商执行订单，打造“线上引流，线下服务”的消费闭环，可以为客户提供全方位、个性化的定制家居服务。

