



Refwin专访安迈（Almatis）首席执行官 Anil Sönmez先生

耐材之窗网12月19日 发布

编者按：作为全球领先的特种氧化铝供应商，安迈（Almatis）拥有超过100年的发展历史。凭借丰富的产品组合和稳定的供应能力，公司在耐火材料、陶瓷等下游行业建立了坚实的合作基础。

在“双碳”战略、数字化转型和供应链升级的背景下，中国市场已成为安迈全球布局中极具战略意义的板块之一。

本次专访，我们特别邀请安迈CEO，分享公司在全球转型与创新的经验，以及对中国市场未来发展的思考与承诺。



Refwin：安迈在特种氧化铝领域深耕多年，您如何定义公司在当前全球耐火原料格局中的定位？能否分享一下公司的核心战略目标，以及这些目标如何引领公司发展？

Anil Sönmez先生：首先，安迈（Almatis）是特种氧化铝行业当之无愧的开创者。我们的征程始于一个世纪之前。无论当下开展何种业务、规划何种战略，都需以这一深厚传承为根基，这是我们始终坚守的首要核心准则。

其次，在全球氧化铝领域，安迈是唯一且真正具备全球化布局的企业。依托“行业开创者”与“全球化供应商”的双重核心优势，我们的核心战略始终围绕“承袭优势、深化布局”展开，以服务瞬息万变的全球市场。当前，我们正围绕两大方向积极行动：一方面，紧跟客户需求迭代步伐，持续推进技术与产品创新；另一方面，在客户重点拓展或计划巩固市场地位的区域，进一步拉近与客户的距离，提供更贴近本地化需求的服务支持。

Refwin：除了产品本身的优势外，安迈近年来在战略转型方面有哪些重要举措？这些变化将如何塑造公司的未来发展？

Anil Sönmez先生：在全球化浪潮下，安迈（Almatis）的发展始终与全球局势紧密相连。当前，全球市场环境复杂多变，不确定性与挑战并存。为主动应对这些变化、推动企业持续优化，我们已采取多项关键举措。其中，过去数年我们的核



心发力点-全球化布局拓展，对客户而言更具重要意义。

安迈是氧化铝产品领域唯一真正实现全球化供应的企业，但这一优势并非“终点”。受全球市场波动、供应链中断、地缘政治变化及经济形势调整等多重因素影响，客户的产业布局正不断迁移：数十年前向西方集中，如今则呈现新的趋势，后疫情时代，全球产业重心正加速向东方转移。过去3-4年间，我们始终围绕这一趋势积极调整布局。具体举措从以下维度展开：生产基地战略迁移，我们已将原位于德国的尖晶石生产线转移至中国，以更好贴近东方市场需求；新兴市场产能加码，鉴于印度市场的增长潜力，我们于2022年在当地正式启用新工厂，且当前已启动二期投资筹备工作，预计未来2-3年内实现投产；中国市场对安迈始终具有重要意义，且未来增长空间明确。今年，我们已在中国青岛举行新工厂奠基仪式，该工厂计划于明年年底正式投产；成熟市场效能升级，在欧美等西方成熟市场，我们面临的经济环境与挑战虽与东方不同，但优化方向清晰，通过强化供应链的可靠性、提升客户需求响应速度增强竞争力。我们已在荷兰完成控制中心整合，美国与德国的同类整合工作也在推进中，这些举措将为当地客户提供更稳定的供应保障与更快速的服务支持；技术创新长远布局，我们正大力投入尖端技术研发，为安迈未来数十年的生产能力与行业竞争力筑牢根基。

Refwin：可持续发展是耐火材料供应链的共同挑战。安迈如何在高能耗的特种氧化铝生产中平衡成本、性能与减碳目标？

Anil Sönmez先生：安迈（Almatis）着实幸运。每家公司都会谈及对员工的重视，但当我将员工的这份赤诚投入与安迈铝业未来的可持续发展战略相联结，便会真切感受到安迈的员工确实尽心尽责、忠诚奉献，而“员工至上”正是我们可持续发展战略的核心要义。

三年前，在没有管理层推动的情况下，我们的员工自发发起了一项名为“Mission NeutrAL（碳中和使命）”的计划，为企业绘制了清晰的可持续发展行动路线图。2022年至2030年间，推动安迈铝业迈向更高水平的可持续发展，是我们首要攻坚的目标。诚然，制定战略与路线图并非难事，但自“Mission NeutrAL（碳中和使命）”启动以来，我们的实际落地成效究竟如何？我们实现了碳足迹的全面透明化，这对客户而言意义重大。如今，客户能够获取经第三方权威验证的产品碳足迹数据，这让他们得以横向对比市场上的同类产品，清晰知晓所购产品的碳足迹表现，进而做出更可持续的选择，至少能从安迈的产品矩阵中，挑选到碳足迹最低的优质选项。

另一个让我倍感振奋的突破，是我们在可持续产品研发上的亮眼成果，这些产品能为钢铁制造商及广大客户带来实实在在的可持续价值。我们已成功推出一款名为ECO-TAB®的创新产品，即便与行业同类产品相比，安迈的常规产品本身就具备更低的二氧化碳排放量，而ECO-TAB®更实现了质的飞跃。未来几年，这款产品必将成为市场中从可持续维度出发，极具竞争力与影响力的核心产品之一。

Refwin：中国是全球最大的耐火材料市场。



中国在安迈全球布局中的重要性如何？公司希望为中国客户带来哪些独特价值？中国客户非常重视长期承诺与稳定性。安迈在加强本地服务和市场存在感方面有哪些具体举措？

Anil Sönmez先生：安迈（Almatis）是一家真正的全球化企业。凭借逾百年的专业积淀，我们已构建起支撑未来发展的全球化竞争力与综合实力。我们的研发版图遍布全球，在美国、欧洲、印度均设有研发中心，中国是这一全球研发网络中不可或缺的重要组成部分。依托全球化布局，我们与钢铁制造商及价值链各环节的客户保持着深度合作。

当前，我们正通过战略投资持续扩大生产能力，同时也将通过扩充团队、提升技术实力，进一步强化中国区的研发优势。这一举措将助力我们更贴近中国本土钢铁企业、制造商，以及耐火材料行业及其他所涉领域的合作伙伴，深化彼此的合作关系。

Refwin：展望未来3-5年，耐火原料（如板状刚玉）的需求将迎来哪些关键变化？安迈又将如何应对？

Anil Sönmez先生：无论是钢铁行业还是耐火材料行业，各领域对产品的要求都在不断提升，客户的期待也是如此。第一，客户对原料的品质要求更高，对规格精度的把控也更为严格；第二，客户愈发重视总成本最优；第三，可持续性已成为客户决策中不可妥协的关键因素。因此，在研发新产品牌号时，我们的目标是在这三方面均实现突破。

ECO-TAB®产品是绝佳的例子。该产品不仅能满足更高品质与更严规格的要求，还能帮助钢铁企业优化总成本，可直接实现能耗降低。更重要的是，客户使用ECO-TAB®生产耐火材料时，所需原料总量显著减少，最终得到的是一款高品质、高性能的产品，既能降低终端产品生产过程中的能耗，又能减少原料消耗，进而实现成本节约。此外，ECO-TAB®还是目前市场上同类产品碳足迹最低的选项。这款产品并非偶然的创新成果，它既是我们现有技术实力的体现，更是我们未来持续深耕的方向。

若用一句话概括安迈未来十年的愿景，那便是“创新氧化铝，超越明天”。数十年来，我们始终是行业创新的引领者，如今，正是我们突破边界、探索新领域的关键时刻。

Refwin专访世界耐火材料协会（WRA） 主席Rainer Gaebel博士

耐材之窗网12月02日 发布

编者按：本文聚焦世界耐火材料协会（WRA）核心工作，Rainer Gaebel博士详解协会推动行业协作、标准统一的使命，剖析当下产

能过剩、人才短缺等挑战的应对之策，分享PCF计算标准等跨境合作成果，还阐述了适配脱碳与数字化转型的布局，展现WRA对全球耐火材料生