



欧洲新闻

Fastener+Fixing雜誌提供, 惠達編輯部整理
www.fastenerandfixing.com

SFS 扣件部门主导SFS公司近期的成长表现

SFS集团在报告中表示2018年的销售成长稳健, 成长了6.5%, 合并销售总额达到17.39亿瑞郎(15.4亿欧元)。营业利润成长到2.43亿瑞郎, 相当于净销售额的14%。集团表示, 这样的销售成长趋势主要是基于终端市场和地理条件, 集团核心事业活动的内部增长幅度达5%, 稳健而均衡。这反映出集团为选定的利基市场提供客户专属解决方案的优势。

虽然还有其他多种因素, 但集团的成长主要是由扣件产品部门来主导, 该部门全年的销售额达4.371亿瑞郎, 比2017年增加了13.8%。集团表示该部门因为拥有创新的产品而强化了竞争优势并增加了市占。新产品的推出是一个强大的销售助力, 而该部门享有良好的市场环境。该集团整并了HECO, 内部增长的幅度达5.6%, 使销售成长了5.8%。零组件部门的销售额为9.76亿瑞郎, 成长4.4%; 经销和物流部门的销售额为3.345亿瑞郎, 成长3.6%。

2018年下半年集团的成长减速, 集团表示原因可能是前一年的销售成长动能相对较强且第四季的需求出现急遽且暂时的下跌, 特别是汽车和电子业顾客的需求。汇率因素对销售额产生正面的影响, 成长了1.4%。

瑞士占了总销售额的20.4%, 其他欧洲国家则占了41.1%。集团在美国的销售额占了17.7%, 亚洲占了20.6%, 非洲和澳洲共占了0.2%。初步的报告结果显示营业利润增加23%, 达2.43亿瑞郎。整体的结果已于2019年3月8日公告。



并购VanAerden集团

KYOCERASENCO公司将全资并购VanAerden集团, 该集团是一家欧洲的气动工具与扣件经销商兼制造商。透过此并购, KYOCERASENCO公司(Kyocera公司的子公司)将会拓展气动工具和扣件事业。自2019年3月1日起, VanAerden集团已改名为KYOCERA AERFAST EuropeBV。透过此并购带来的气动工具与扣件产销资产, KYOCERASENCO公司的目标是强化在欧洲的事业。

BUFAB 瑞典Bufab销售财报连续第3季创高

瑞典Bufab连续第三季销售财报再创新高, 年比上升18%。营运利润和净利也创新高。Bufab在2018年的净销售增加18%至37.86亿瑞郎(约3.607亿欧元), 其中8%来自企业内部成长。营运获利(税息摊销前获利)增加至3.67亿瑞郎(2017年: 3.11亿瑞郎), 相当于9.7%的营运获利率, 与2017年一样。第四季净销售增加17%(4%来自企业内部成长)。该季营运获利率降至8.5%(2017年第4季: 8.7%)。

董事长兼最高执行长Jörgen Rosengren表示, 第四季的成长主因除了是事业并购的强力挹注之外, 还包括汇率和市占率的影响。「我们并未看到经济会明显放缓的迹象, 但确实有注意到顾客心态变得更审慎, 导致某些产量被推迟至2018年尾以后, 但另一方面反让2019年1月的销售有好的起步。」

董事长说第四季的毛利率表现比2017年第四季和2018年第三季弱了许多, 这完全归因于去年一整年我们在瑞典的事业表现遭受到高采购价和瑞典货币转弱的压力。2018年度的合并毛利率则维持不变。董事长强调:「我们对顾客大幅调高了两个部门的产品售价, 因此完全抵消了高额的采购价。2018年尾, 原物料价的调涨转趋平稳。这些先决条件有利于今年节省采购开销。」

「我们在2018年间获取了市占, 这意味的不是零星随机的事业成就而已, 这意味着我们在所有市场中开发到几百位新的顾客。若我们没在几年前把心力投注在销售组织内部的招募、个人发展、程序和工具上, 这种大范围的顾客量增长是不会实现的。透过指派管理阶层的一位人士掌管采购, 我们也大幅增加采购的速度, 并透过她的统领来对组织、工具和程序进行投资。」

董事长强调集团在2018年中之后并购了Rudhäll Industri公司, 并重述:「我们已把目光放到其他的并购上」。他总结说:「展望2019年, 整个大经济环境有很大的不确定性, 但不论市场的表现如何, 我们都会持续朝目标推进, 在2020年成为业界最强的企业。」



列支敦斯登Hilti集团 2018年销量成长10.7%

集团报告2018全年的销售额增加了10.7%, 达56亿瑞郎。若排除掉并购带来的影响, 同年比的销售额增加了9.7%。最高执行长Christoph Loos评论说:「2018对Hilti集团来说是重要的一年, 我们针对创新、市场分布和基础设施做大量投资, 为长远的利润成长打下基础。我们借由两位数的事业成长达成事业目标, 由于全球贸易持续紧张, 因此预测未来的成长动力减缓。」

集团在欧洲的销售成长强劲, 达10.6%(以当地货币计)。唯一的例外是英国, 该国的脱欧对建筑产业投下了不确定因素。集团在北美也创下两位数的成长(10.4%), 在拉美仍持续上扬的趋势, 成长8.6%, 在亚太地区的销售成长了7%。即使集团的销售在土耳其、俄国和阿拉伯面临挑战, 集团在东欧、中东、非洲地区的销售额仍成长了9.3%。



BULTEN

瑞典Bulten集团2018年销售上升9.7%，但第四季转趋疲软

集团公告的临时报告显示2018年的净销售额成长9.7%，达31.32亿克朗，但汽车市场的不确定性使第四季的销售成长动能转弱，只比2017年同期增加1%。2018全年的营业收入(EBIT)表现稳定，达2.1克朗，但营业毛利率从7.4%落到6.7%。税后收益下跌到1.43克朗(2017年为1.59亿克朗)。集团的订单额增加了2.8%，达30.98亿克朗。从营业活动获得的现金流增加到1.25亿克朗(2017年为5800万克朗)。

集团在第四季签署了两份全面服务提供商合约以供应电动车的动力传动系统，每年可带来的总金额价值为700万欧元，将从2020年起生效。先前一份供应产品给新车款的合约在2019年起生效，每年可望带来约1,300万欧元。

将退休的董事长兼最高执行长TommyAndersson评论说：「第四季因为市场不确定性更大，汽车产量下跌。汽车需求的波动增加是欧洲数国的新环境法规以及脱欧的不安情绪所造成的其中一个结果。」

「即使市场景气转弱，我们仍持续赢得新的事业和市占。净销售额成长1%。第四季的订单量与销售量同水准，但比起去年下跌了12%。」「第四季营业收入与前一个年度相比降低了，主因是第四季的后半季产量减少。收益也受到汇率以及中国据点开始组织改造的负面影响。原物料价格在第四季趋稳，但仍持续位于高点。我们的财务状况强健。油电混合车与电动车的需求正在增加，这对集团来说是有利的发展。」

如同集团在2018年6月所宣布的，AndersNystrom现在已接替TommyAndersson成为集团的董事长兼最高执行长。Anders是机械工程师，辅修领导学与经济学。他在汽车业有丰富的国际经验，曾担任KongsbergAutomotive、富豪汽车和福特汽车等公司的领导职。他离开IAC集团并加入Bulten集团，自2018年起担任Commercial的商业副总。

Bulten公司获得第二份电动车合约

Bulten从某一家欧洲汽车大厂的手中获得了第二份合约，增强了它身为电动车全方位服务提供商的地位。董事长兼最高执行长Tommy Andersson先生表示：「我们在短时间内获得了第二份电动车的FSP合约，这证明我们的做法和我们为这领域贡献的专业获得主要汽车代工厂的认同和欣赏。」

此合约的价值约为每年500万欧元，之后会随着汽车的产量走势增减。预计会在2020年9月开始出货，在2021年达到全面生产并持续5年。



英国爱尔兰扣件经销商协会参访BartonColdForm公司

在Optimas旗下的BartonColdForm公司的支持下，英国爱尔兰扣件经销商协会(BIAFD)顺利推广了扣件制造日的活动。

来自英国爱尔兰扣件经销商协会的30位成员企业代表在二月参访了Barton公司位于英国德罗伊特威奇镇的制造厂。当天的活动包括了协会主席PhilMatten主讲一小时探讨扣件成型制程的座谈、销售经理ZakTolley介绍Barton公司和其制程、制程的导览。

对超过四分之三的参访代表来说，这是他们第一次有机会看到扣件的制程。协会主席说：「之前参与过的团体评价说这个活动最大的一个价值是能实际看到制程且有经验老道的生产部经理提供解说。英国爱尔兰扣件经销商协会大概在五年前就规划了这些参访活动，我们也与英国钢铁公司在斯肯索普市的线材厂合作。目标是帮助在原本的职位上无法亲眼看到产品制程的经销人士能认知到，微不足道的小螺丝背后工程技能和科技的复杂性。」

协会主席GuyStanhope经营的PhilHoldenFasteners公司也派了团队当中的几位代表参加活动。「对我们和其他类似的中型自营扣件经销商来说，协会的活动很可贵，这也是无需迟疑即可加入协会会员的诸多原因之一。已没有其他更有效的方式来让我们公司的人员了解生产每天要销售的产品所需的要件，我也确信这为PhilHoldenFasteners公司带来正面的改变。」

协会的下一个会员活动是技术研讨会，预计吸引超过五十名参加者。该活动会聚焦的议题包括氢脆化、最近公布的改订版ENISO4042所涉及的影响、配合扣件标准的电镀涂布机制。

义大利VIPA公司启用第三座全自动仓储

VIPASpA完成了第三座高货架仓库，新增3万个栈板空间，将存储量推升到巨大的15万个栈板空间，让VIPA库存提供超过6.5万种不同产品，包括不同尺寸、涂布和材质。

该公司在2001年搬遷到現在位於義大利羅洛市的總公司，起初先蓋一座高货架仓库，长135公尺，高35公尺，包括5条自动化走道。2007年，它新建第二座高货架仓库，新增7条自动化走道。所有12条走道同步运作。

第三座与其他两座的建设规格相同，将VIPA的存储量扩增25%，且也将同步运作。不同的是，第三座是全面自动化设施。「第三座的加入意味著我們能採用24小時全面自動化的系統。機械將會全天候運作，在夜間會優化。」

除了三座仓库之外，VIPA還有一間設備齊全的實驗室，能進行種類廣泛的品質測試，以確保產品依循知名且受認證的標準。「我們也是EN15048：2007標準之建築螺絲的合格製造商。我們提供的SB螺絲含CE標誌，符合89-106、109EN-1、109EN-2標準，類別屬於高強度螺絲。」

VIPA可提供的產品還包括建築用料六角頭螺絲，符合EN14399標準，提供普通版和熱浸鍍鋅版，尺寸M12到M36。VIPA供應給各行各業，除了在義大利的公司之外，它還有五家分支，位於西班牙、法國、德國、中國和捷克。





瑞士Bossard取得航太认证

Bossard集团在义大利取得了AS9120航太认证。成为航太产业供应商的要件就是要有官方的许可。该集团已获得认证,且活跃于美国、法国和瑞士的航太产业。

近年来集团不断持续其并购策略,并已建立起在航太产业的专业。如今在义大利取得的认证,对集团来说是在此高技术要求产业中扩大活动的一个重要阶段。义大利的航太产业在欧洲排名第四,因此扮演重要的角色。

集团表示打算采取适当的步骤来稳定强化它对航太产业的投入。凭借着在扣件科技领域的竞争力和创新力,集团有信心能满足航太产业中所有层级之顾客的特殊要求。

Bossard集团投资3D列印

Bossard收购了3d-prototyp公司49%的股份,并有意在三年内将持股扩大到100%。做为长期策略的一环,集团有意透过此并购在未来的3D列印市场中建立自身的地位。集团在2018年的春季宣布与三间3D列印机制造商结盟,接手了这三间公司在瑞士市场的代理和经销权。

3d-prototyp公司以复杂塑胶零件与模型的积层制造(additive manufacturing,是以材料逐渐累加的方法制造实体零件的技术)成名。在自由形体的表面和复杂的几何形状的3D扫描方面,它的经验丰富。Bossard集团期望透过研发伙伴和制造承包者的身分,获取塑胶积层制造在实务上的专业知识。集团希望从设计阶段、零件产制到设备选择与相关制造技术的谘询都能给予顾客技术支援。集团有意在未来的几年内加码投资扩大设计和工程研发。

集团表示3D列印在原型设计、几何形状复杂的零件、多零件的组装作业,以及以轻量化为关键诉求的零件等各种方面有发展的潜能。有越来越多新材料使用到3D列印,因此集团对这方面为扣件产品带来的挑战备感兴趣。



Trifast集团保持稳健的成长与投资力道

Trifast集团在2018年3月至9月的营业额达到1.05亿英镑(1.167亿欧元),以实际汇率换算则成长了7.3%。以恒定汇率换算的有机营收成长率为4.2%,毛利率高于预期。税前利润为8百万欧元,同比下跌了12%。以恒定汇率换算的基本营利上升了6.8%。

集团在欧洲的营业额为3840万英镑,成长6.6%,其中它在荷兰的汽车业、匈牙利的电子业和德国的通用工业中获得两位数的成长率。在义大利,它最大的家电客户仍持续下缩减下单量,这反倒抵销了某些营利的动能。集团在英国的营业额为3920万英镑,成长10.8%,成长的动能多半是来自并购Precision Technology Supplies公司。英镑的贬值让并购价膨胀,使其他英国据点的毛利偏低,削弱了并购后获得的毛利增长。集团强调,大约七成的营业额和利润是来自于外国。虽然脱欧会有长远的影响,但集团有跨部门的团队准备了两年的时间来缓解无协议脱欧的风险,因此集团认为短期内可应付营运和财务方面的冲击。

集团在亚洲的营业额为3,008万英镑,成长3.9%,成长的动能主要是来自它在新加坡的家电事业以及台湾工厂的经销量增加。在中国,汽车市场的持续增长抵销了它在电器事业的销量衰退。它的电器事业有一部份移转到了印度,集团表示在印度当地销售正开始复苏。

集团在美国的表现优异,营业额达到430万英镑,成长31.1%,主要是因为集团持续打入现有的跨国汽车代工客户。为推动强稳成长的地区性销售,集团已迁移到占地更大的经销据点。集团投资了130万英镑扩增产能,特别是新加坡与义大利当地的产能,且表示未来会增加更多地区的产能。

在关键市场方面,集团表示九成的汽车事业与内燃机并不相关,意指电动车的增产对集团来说会是很大的成长机会。集团事实上有预测,由于产品生命周期和车款的改变代表了柴油动力装置的需求降低,所以集团在英国的汽车产量会出现短期的下降。在义大利和中国,客户的因素使集团在本地家电和电子业的表现仅能持平,但集团在其他地区强大成长力,因此有信心认为这些市场会有长远的潜力。



汉高公司的全球黏着剂科技研发中心动土

汉高公司已为杜赛道夫总部的全球黏着剂科技研发中心动土。它将为这座尖端科技的设施投资超过1.3亿欧元,该设施完工后将会为多种产业强化新科技和新应用的研究。该设施也将做为全球客户中心,为客户提供黏着剂、密封胶和机能性涂料,也会为需要客制化方案的英国顾客提供支援,也会做为总部的顾客的辅助设施。

这栋7层楼的中心会囊括几间实验室、研究室、测试设施、办公空间和会议室,占地5万平方公尺,容纳350名员工。这员工来自研发、产品开发、应用科技和服务部门,目前仍在总部的各栋建筑内工作。汉高计划在2020年底启用该中心。



Rainer Lederer公司的创立者退休

Rainer Lederer在49年前以自己的名字和Hans Lipinski先生合伙成立了公司。他的事业已变成欧洲最受扣件企业之一，而他在2019年初正式退休。他在七八零年代创立公司，当时的公司名称还是「Lederer + Lipinski」，此后公司成为欧洲不锈钢螺丝贸易的市场龙头之一。公司在1975年搬迁到埃内佩塔尔，接着在1988年在卡兹巴赫街设立新据点，这在当时是冒了很大的风险，但他的付出有了回报，获利一直相当可观。

1990年初他发现也可以透过特殊螺丝和C级零件的管理获得成功，因此当时他为今日的Rainer Lederer公司打下了基础，也让今日的公司事业非常成功。2012年交接事业时，他的儿子Volker Lederer博士顺利承接了这家非常赚钱又受崇敬的公司。Rainer Lederer先生不仅在财务方面表现杰出，做人处事也是如此。

那么这间公司的创立者和接班者之间的私下的关系如何？父子共识难免总会有摩擦，这两位当然也不例外，但面临重大的抉择时，做为父亲的Rainer Lederer总能以他的远见从容地解决。早在2006年，他告诉自己的儿子说，在意见分歧的时刻，由儿子做最终的裁断。他的理由很简单也很确切：「因为公司的未来是儿子的，不在于我！」



Apolo MEA公司更名为CELO

Apolo MEA公司将更名为「CELO Befestigungssysteme GmbH」，这考量到公司名、法定形式、经理阶层，且住址将维持不变。Apolo MEA自2009年备CELO并购，这是CELO集团成长后自然

会有的结果。该集团是一家在国际上很成功的家族企业，它的核心竞争力在于研发、制造、高品质螺丝扣件的制造与经销。

近年来该集团主要是透过并购来扩大事业，就这个层面来说，如今已是时候来统合集团旗下多样的品牌。集团已在准备为未来推出一个统一的、新鲜的形象。

集团在全球17国雇用了360名员工，在德国、西班牙、中国与美国有设厂，并出口超过80国。更名后的公司仍会留在德国的艾夏城。近年来已有创新的扣件产品在这里上市，考量到事业正面发展的前景，集团计画在当地进一步投资。 □

NORMA集团的有机成长动能强劲

NORMA在2018年前三季的销售额为8.171亿欧元，成长7%。有机成长率的表现强劲，达到9.7%，但原物料的通膨和美国的关税战使得税息折旧及摊销前利润(EBI-TA)下跌16%。销售成长量当中的1.4%是来自集团收购 Fengfan、Kimplas和Statek这三家公司。货币的负面影响削减了4%的销售成长。第三季的销售为2.681亿欧元，同年成长了9.7%，有机成长幅度为7.1%。

前三季在欧洲、中东和非洲为3.757亿欧元，成长1.8%，成长的动能包括了8月收购的Statek公司。第三季的成长转弱是因为欧洲汽车业景气困顿以及车产量下滑。集团在美国的销售为3.334亿欧元，成长7.9%，这是因为当地商用车和农机业的订单景气好。在亚太地区的销售为1.072亿欧元，成长26.5%，这反映出集团的接合技术部门表现非常好，此外也有部分成长来自于并购Kimplas公司。

前三季调整后的税息折旧及摊销前利润为1.305亿欧元，下降了2.9%，而其获利率从前一年度的17.6%下降到16%。集团表示收益和获利率的下跌是因为国际原物料市场的情势紧绷。不锈钢的价格调涨和合金的附加费用、重要塑胶零件领域的不可抗力因素和美国的惩罚性关税都造成了负面影响。原物料的短缺在采购、生产和物流方面产生了暂时的变动成本。

