

伍爾特集團2019上半年銷售成長5.2%

伍爾特集團財報顯示2019上半年銷售額為72億歐元，同期上升5.2%，但營業表現出現了下滑。

集團在德國創造了30億歐元的銷售額，同年成長3.6%。它南歐的旗下公司出現11.8%的史上最高幅度成長紀錄。集團母公司的銷售額為10.35億歐元（成長6.6%），並表示有信心全年銷售額將超過20億歐元。

伍爾特的電器批發事業單位出現13.8%的最強勁總體事業成長，一部份是因為集團的事業併購。企業內部成長率為6.5%。6月該單位簽署合約併購Grupo Electro Stocks S.L.U.公司。該公司在西班牙是領先業界的電器批發商，它的2018年銷售額為2.615億歐元。

2019上半年伍爾特集團的營運表現比2018年的4億歐元還要低，來到3.4億歐元。中央管理董事會主席Robert Friedmann表示：「我們的毛利率受到擠壓，我們無法把上升的採購價格全數轉嫁給市場客戶。此外，我們持續投資擴大營運據點也對結果造成影響，但它們仍是為未來成長打好地基的一種方法。儘管如此，我們預期2019整個財務年度的表現將會與去年不相上下。」

2018年伍爾特集團的營運表現累計達8.7億歐元。

伍爾特的員工總數比2018年底增加747名，在2019上半達到77,827名。在德國員工數達到24,044，比前一年增加3.2%。集團目前有33,585名銷售人員。



Bufab第二季財報為正，但需留意市場不確定性

Bufab集團2019年第二季淨銷售成長11%至10.89億瑞朗。該年度上半淨銷售成長13%至21.8億瑞朗。2019上半的公司內部銷售成長為4%。

當季營運獲利為1.03億瑞朗（2018第2季：9,800萬瑞朗）。營業利率為9.5%（2018年第2季：1,000萬瑞朗）。半年稅息攤銷前獲利增加至2.22億瑞朗（2018上半：2.04億瑞朗）。營運利率為10.2%（2018上半：10.6%）。上半年的接單成長13%至21.64億瑞朗，比淨銷售稍微低一些。

在該季季末，Bufab完成併購年銷售約5億瑞朗的HTBENDIXA/S。300萬瑞朗的併購成本被納入2019年第2季計算。Bufab形容這項併購對其在北歐地區的現有據點是強而有力的互補。

董事長兼執行長Jörgen Rosengren評論表示：「Bufab在2019第2季表現持續良好…營收和現金流相較於2018第2季也是增加的。我們將在今年完成重要併購。」

「這些都是在市場不確定性增強的背景之下達成。該季度的潛在需求降低，尤其是在汽車等特定產業和中國市場。儘管如此，Bufab受惠於在許多市場的市佔率增加，還是有3%的企業內部成長。」

兩個Bufab營運領域的獲利皆有成長。國際市場的表現良好，但比之前的成長差一些，在特定策略區域的市佔增加且投資也持續。在瑞典，Bufab經歷市場條件走弱和企業內部成長萎縮。儘管瑞朗持續走軟，相較於過去兩季毛利仍有顯著成長，「廣泛的價格上漲包括有效的成本控制和併購Rudhäll Industri的貢獻導致更高的營運獲利…」

BUFAB

Bufab持續專注在其「2020領航者」策略，且執行長Rosengren表示集團已經開始看到結果浮現。市佔提高讓流程和Bufab在關鍵採購後勤和品質團隊受到強化。他也指出使用新數位工具與客戶和供應商做更緊密的整合，來讓整個價值鏈更加效率化。

Rosengren在結論中提出示警表示：「目前，市場展望比先前更加充滿不確定性，這也表現在該季度Bufab較低的企業內部成長和接單狀況。我們將持續我們的策略目標，但目前會先著重在採購節省上，也會持續關注內部效率。」



SFS集團公布2019上半年財報，即使環境充滿挑戰，成長仍持穩。團體銷售增加1.4%至8.678億瑞郎。不過，同比銷售下滑2.4%，主要受經濟疲軟和貿易爭端拖累之故。整體來說，SFS預期在下半年會有稍微好一些表現。

SFS公布的營收受到混和因素和需求所導致的產能利用率波動影響。上半年稅息前營收為1.055億瑞郎，調整後稅息前營收率為12.6%，比前一年的13.6%低。一次性效應，包括在中國的遷廠成本部分被瑞士的不動產銷售所抵銷，降低稅息前營收370萬瑞郎。

透過併購Triangle Fastener Corporation (TFC)，SFS強化在美國的市場地位，它也在中國南通成功啟用全新的製造平台。

受合併HECO和TFC影響，SFS的扣件事業部門銷售出現16.6%強勁成長至2.483億瑞郎。不過受換匯效應產生的-2%下滑影響，公司內部成長也來到-1.8%。部門營運獲利較2018上半年增加15.5%達到2,400萬瑞郎，稅息前盈餘率維持在9.4%。

SFS的扣件部門則出現許多不同的發展趨勢，建築產業類需求穩定，該部門也因為TFC和HECO的緊密合作擴大在木建築創新產品方案開發而受惠。因為關鍵的創新領域和進一步成長，SFS看到了安全性、能源效率和建築自動化要求更高的趨勢。它也預期下半年這樣的正趨勢會繼續。

相反地，汽車和工業領域客戶對鉚接的需求出現明顯下降，同時英國脫歐的不確定性也有影響。產能利用率下滑影響了營收，而產能調整措施減輕這部分影響。SFS北美汽車事業部前任經理Urs Langenauer已經接手掌管該事業部。SFS預期充滿挑戰的市場條件在下半年會持續。

SFS位於瑞士的經銷後勤部門在當期出現稍微正向的企業內部成長(+0.3%)，銷售達到1.653億瑞郎—主要可歸因於工具業務、電子商舖和零售店。1,330萬瑞郎稅息前營收顯示比2018年同期多出7.4%的成長，調整後稅息前營收從7.2%增加至7.9%。

其他SFS事業體表現如下：汽車部門銷售比2018上半年下滑4.3%，但比2018下半年增加4%。稅息前營收比2018下半年增加4.9%。SFS表示已經獲得相當吸引人的新計畫案，但預期在下半年表現仍將持平。貿易緊張局勢影響了電子業市場，需求穩定低於前幾年水平。SFS預期新產品發表後可以產生某些抵銷效應。SFS表示因為空巴A350的緣故航太事業體的成長有所回升。整體上，工業產品部門呈現稍稍負向增長的趨勢，預計下半年會有穩定的成長。醫療部門也持續有熱絡的銷售成長，預計下半年在強健的企劃案支持下會有正向成長。

Bulten第二季表現受汽車業需求萎縮影響

Bulten AB公布第二季銷售為7.81億瑞郎，比2018年同期下滑3.5%。稅息前營收下滑至2,100萬瑞郎（2018年第二季：5,700萬瑞郎），相當於2.7%的營業利率（2018第二季：7.1%）。

調整中國遷廠成本後，稅息前營收達到2,700萬瑞郎，相當於3.4%的調整後營運利率。稅後營收達到1,400萬瑞郎，2018年同期為4,000萬瑞郎。訂單總額達7.52億瑞郎，比去年同期下滑12%。

前6個月淨銷售為15.91億瑞郎，相較於2018上半年下滑4.3%。稅息前營收達到7,900萬，比2018上半年的1.24億瑞郎還要低，相當於4.9%的營業利率。訂單總額達到14.85億瑞郎，比去年同期下滑9.1%。

Bulten先前曾提出示警第二季營收將會因調整庫存水準導致較低的生產率而受負面影響。

董事長兼執行長Anders Nyström表示：「第二季在汽車市場的表現延續2018年第二季繼續下滑，市場狀況也反映在Bulten較低的數據表現上。淨銷售下滑3.5%。營收受為平衡需求存貨水準所導致的較低生產率和季末較低的銷售量影響。較低的生產率產生存貨降低，也導致生產據點產能的較低利用率，所以固定成本無法完全被吸收。調整存貨水準的目標在先前第一季財報時有談到。成本吸收不足對第二季約2,500萬瑞郎的營收產生負面影響。」

「我們對當季的發展不甚滿意，但在這個市場氛圍下，調整生產率是必須的。目前需求仍比去年低，新合約的單量增加速度也比預期的慢。因為這樣，生產率在第三季一開始也要維持低點。目前也開始進行公司成本的回顧以因應當前市場狀況。」

Bulten目前合約量在2021年前產能全開每年達到5億瑞郎以上。在上半年期間，它已經獲得許多較小的合約，除了已經公布的1.3億瑞郎合約，年總值達到約2,000萬瑞郎。

Cooper&Turner併購BeckIndustries

Andaray (Holdings) Limited 以及其直接和間接分公司 (Cooper&Turner) 宣布併購有完整認證高安全性栓合部件製造經銷商 Beck Industries。

合併後的公司目標成為首家真正的全球性關鍵安全性緊固應用產品製造商，提供再生能源、下游油氣、發電機、核能、鐵道、隧道、建築、重型設備等產業產品支援。



100年前成立於法國，Beck目前是家全球性企業，具有可以與Cooper & Turner互補和擴張的產能。整合後，該公司服務將擴展至所有製程，包括冷熱成型、熱處理、CNC機械加工、軋紋、機器人和自動化。這些製程能力和更廣的營運足跡使其遍佈歐洲、北美、亞洲和北非17個廠可以順利供應世界級的產品服務。

前Beck董事長Hugues Charbonnier表示：「我們非常高興可以加入Cooper & Turner這個大家庭。」前Beck董事長和其妻仍然會繼續加入管理團隊擔任Cooper & Turner執行副總。「我們互補性的技術、設備、服務和產品將構成無法比擬的平台來服務在地和國際客戶。」

Cooper & Turner集團執行長和董事長Tony Brown表示：「這次併購強化了我們成為最高品質且具任務關鍵性工業扣件一站式供應廠商的地位。在Watermill集團夥伴的支持下，我們看到在全球能源和基礎建設市場加速創新成長的龐大機會。」

Watermill管理夥伴和創辦人Steven E. Karol表示：「現在是這些公司一起合作的理想時機。兩家公司在各自市場的紮根都非常蓬勃穩固。我們期待與合併後的管理團隊一起把握機會獲利。」



列支敦斯登Hilti 執行董事會異動

自2005起即擔任執行董事會成員的Marco Meyrat將按計畫於年底離開執行董事會，並加入主管董事會和Martin Hilti家族。他的職位將在2020年1月1日由目前是南歐區主管的Joaquim Sardà接任。

Marco Meyrat於1989年起在位於列支敦斯登總部擔任直接扣件產品經理。過去30年他在Hilti擔任過許多重要職位。2005年他成為負責全球銷售和行銷執行委員會的成員。自2017年起，他開始負責北美地區和新興市場。在進入執行董事會15年後，他將成為主管董事會的成員以及長期接班計劃的一部份。

本身是地道西班牙人和三個孩子的父親，Joaquim Sardà已經在Hilti擔任過15年的各種職務。他先在總部負責企業發展。接著負責在義大利和德國銷售相關的各種管理職。2012年，他成為義大利事業體的最高主管。在其團隊的帶領下，他成功建立起新的「南歐」區域，並讓義大利的表現起死回生。

在挑選執行董事會成員時，Hilti傳統上會專注從企業內部找了解公司文化並在組織中擔任過許多職務過的候選人。執行長Christoph Loos表示：「少了Marco Meyrat之後，我們將少掉一位在過去幾年替公司發展貢獻許多心力的重要人物。同時，我們也非常高興歡迎Joaquim Sardà加入團隊，我們也確信他有足夠經驗和專業來延續Marco Meyrat的領導傳統。」

BOSSARD

Proven Productivity

需求弱化衝擊Bossard集團財報表現

Bossard的2019上半年財報顯示工業市場的經濟成長出現明顯減速。

第二季的銷售下跌3.2%，落在2.187億瑞郎（以當地匯率計算下跌1.6%）。Bossard在第一季銷售成長增加1%，達4.509億瑞郎（以當地貨幣計算則成長了1.9%）。

Bossard表示，公司財務成長減速以及瑞郎轉強正明顯影響集團在歐洲的事業。集團第二季在歐洲的銷售同年下降1.9%，落在1.259億瑞郎。Bossard第一季在歐洲的銷售成長增加了1.7%，達2.648億瑞郎（以當地貨幣計算則成長了4.2%）。

Bossard表示，繼集團在2017與2018年達成令人滿意的營運表現後，近幾個月以來它正在美國市場面對逆勢。Bossard在第二季淨銷售下跌了9.9%，落在5,530萬瑞郎（以當地貨幣計算則下跌了-11.2%）。集團在上半年的銷售下跌5.1%，落在1.134億瑞郎（以當地匯率換算則下跌了-8.3%）。集團表示其中一個原因是去年幾項客戶的案子已經結案，並強調面臨了美國顧客需求轉弱的狀況。

集團在亞洲的銷售成長3.9%，達3,750萬瑞郎（以當地匯率換算則成長了+7.1%）。集團在上半年的銷售增加9.7%，達7,270萬瑞郎（以當地匯率換算則上升了+12%）。集團表示可感受到美中貿易衝突的影響，但仍持續在中國、印度和台灣取得事業的成長。

財報顯示2019上半年的淨收入為4,160萬瑞郎（2018上半年為4,900萬瑞郎）。銷售報酬率從上一年的11%下跌至今年度的9.2%。集團說是因為需求減弱，且有增加投資以擴大在智慧化工廠物流與工程方面的服務項目。這些鎖定的長期投資擴大服務的內涵，集團表示這代表初期的開銷大，尤其是在個人的成本方面。集團也說有觀察到各工業化國家的高雇用率直接導致勞工成本升高。

根據採購經理人指數的下滑趨勢，集團預測下半年的需求可能也會減緩。相對地，集團表示2019年的息稅前利潤率預計會在較低水位的10%~13%之間。

