



國際扣件大廠年度分析與展望

整理 / 惠達雜誌編輯部

又屆各家公司繳交成績單的歲末時分，回顧2014年適逢全球景氣回升、各行業表現等諸多利好，這一整年裡惠達雜誌明顯感受在新廠投資、新產品開發、新市場拓展、併購計畫等廠商動態較往年來的頻繁且積極。響應上年度年鑑特刊(143期)中推出的【全球扣件大廠年度分析與展望】所受到熱烈討論，本期編輯部再次出擊，此次邀請德國Bossard Group、美國NORD-LOCK，以及台灣的穎明工業及安拓集團來與產業夥伴分享產業經驗與未來趨勢。



BOSSARD
Proven Productivity

Bossard Group
全球採購副總
Mr. Andreas Bertaggia
www.bossard.com



NORD-LOCK
Bolt securing systems

NORD-LOCK
業務開發經理
Ms. Julie Pereyra
www.nord-lock.com



穎明工業
董事長
劉文村先生
www.ymhiten.com.tw



安拓實業
董事長
張士火先生
www.anchorfast.com.tw

Q1 2014年整體而言算是個「平安年」，這樣說您認為是否適合呢？是否有可簡述您所觀察到的眾多利好因素呢？您認為貴公司這一年整體生產情形與銷售業績變化幅度如何？是否符合您原先的期望？

Andreas Bertaggia: 我認為整體來看2014年對全球扣件業來說，應該可以說是安全的一年。雖然今年全球不管在政治(像是俄羅斯與烏克蘭間的政治問題)、經濟(傾銷稅)上有些因素稍稍影響了整個扣件產業發展的步調，但整體來看，雖然不像2014年上半年成長那樣快速，但我認為2014年下半年的發展將會是持續性成長，只是速度上會相對慢一些。如果沒有甚麼大事情發生(政治、經濟、天然災害)，需求上會比前一年更高。

Bossard到目前為止的整體表現都非常好，我們2014年上半年的表現上也相當亮眼。尤其是歐洲的增長非常重要。Bossard關注的市場不只在歐洲，而是全世界。美洲、亞洲和歐洲以外的地區我們都相當重視。例如：過去一年來Bossard在加拿大和澳洲都設有新的營運據點，此外，在亞洲我們也已經將營運據點拓展到南韓、馬來西亞和台灣等地。

以目前扣件產業的發展狀況來看，我們算是滿意的，但當然我們希望還可以達成更多目標。

Julie Pereyra: 是的，我同意美國逐漸復甦的經濟也帶動了扣件產業發展，表現甚至優於預期，復甦的動力主要來自製造業與建築業的成長。對Nord-Lock來說，必要的重點發展項目是增加產能，以符合市場需求。

劉文村: 2014年整體看來還算是不錯的一年，尤其是汽車產業國際與國內表現均有成長，對於本公司的業績也有所幫助，與之前預測2014年銷售持平或略微上升之狀況一致。

張士火: 其實「平安年」這稱呼在2013年底就稍微有了眉目。歐洲與美國兩大市場的轉暖刺激扣件購買力的上升，舉凡是供應歐美市場的供應商都能受惠於這波趨勢的效應。我司從2013年起也屢有斬獲，2013年的出口實績比起2012年成長15%，相信今年也將保持平穩向上的發展。

Q2 展望2015年，您如何看待扣件產業景氣的發展？2015年將有何新的挑戰？您會如何調配產銷比例及採購重心？投資方向與力道又有何規劃？

Andreas Bertaggia: 這需看大環境實際情況而定。如前所述，如果整個產業環境在政治面、經濟面或天然災害面均沒有受到太大影響，我們對2015年的發展是樂觀的。預計情況應該會與2014年下半類似，也就是，產業依舊持續成長前進，但速度上比較緩慢。

至於2015年可能面臨的挑戰，我認為有幾項。例如：來自客戶的要求將更加多元和複雜、產業內部的競爭更加激烈。因此不只我們，還有與我們合作的供應鏈都應該更具有效率和快速的反應能力，以迎接未來各式挑戰。另一方面，產業內有些競爭者持續以低價

產品殺入市場，破壞了市場應有的價格水平。這些競爭者可能不只是來自亞洲國家(像是中國或其他東南亞國家)，也包含歐洲內部或是世界其他各地都有。種種挑戰都是Bossard必須嚴肅面對的課題，並想出應對決策來維護自身的成本優勢。

不管是過去、現在或未來，Bossard一直都密切關注產業動向，在全球各地也都有一些策略性投資或規劃。如目前所看到的，在各大洲重要據點的拓展與夥伴廠商的合作。當然還有一些正在進行或預計進行的規劃或投資。一旦萬事俱備，Bossard也相當願意與產業界朋友分享任何好消息。另外，我認為擴大全球夥伴合作也是投資的一部分，目前我們在全球有超過1,800家合作夥伴，預計年底數量將繼續增長至1,900多家。我們一直以來都對能有更多更廣的合作廠商抱持開放態度，尤其是能提供專業性和具備市場利基產品的廠商是絕對歡迎的。

Julie Pereyra：經濟表現緩速回彈，會帶動穩定且持續的成長。顧客活用其購買力以取得最佳價格之際，全球化也將帶來挑戰，競爭將繼續啃蝕利潤。Nord-Lock作為市場的領先企業，持續推動我們的信念就是要成為顧客心中的首選。全面升級達成嚴謹的產能目標，並增加現有的庫存，將有助我們滿足顧客需求。

劉文村：估計2015年汽車產業會比今年再好一些，公司明年將致力於提升產能、創新研發等來滿足顧客需求，人才培育與消彌浪費也是明年重要改善課題。

張士火：2015年整體扣件產業應該不會有太大的動盪，相對而言，台灣扣件仍掌握著相當的關鍵技術，整體市場環境對台灣廠商而言將維持利多於弊的情況。然而，安穩也是一種挑戰，安拓集團會在風平浪靜之時穩定海內外廠房的生產與銷售計劃，並強化汽車扣件方面的投產。

Q3 今年初起，各大統計中心陸續公布汽車產銷、航空器需求數據，呈現屢創新高的趨勢，您如何看待此趨勢？這樣的趨勢是否帶給螺絲產業怎樣的契機與暗示？

Andreas Bertaggia：這牽涉的範圍非常廣，當然不可否認地，汽車扣件在目前扣件產業的發展過程中佔據不少比重。只要不要有任何大環境因素影響，這種增長趨勢，我認為，將繼續下去，大約會是個位數的成長幅度，不過我不認為會到兩位數成長幅度那麼高。我要特別點出的是，雖然目前市場對汽車或航太等高階扣件需求有所成長，但究竟在整個產業內部的供應鏈有多少廠商真的能夠符合相關規範或標準是值得討論的。「對品質的要求和實踐」才是整個扣件產業需要去重視的。

以Bossard為例，目前我們已經跟美國近幾年甫興起的電動車廠Tesla簽定3年合作協議(預計也將刺激我們2014下半年在美州的銷售成長)。我們本身可以提供獨特

和優異的扣件產品和應用方案給客戶使用，並確保所有提供給客戶的產品或服務都能達到對高品質產品或服務的嚴格要求和規範。

對其他扣件廠商來說也是如此，汽車或航太類別的確值得關注，但回歸到基本面還是要確保提供給客戶產品的品質是禁得起考驗的。品質至上！

Julie Pereyra：身為專業扣件製造商，這些特定產業的成長表現並未真正影響到我們。我認為，這些利基市場的數據表現並不會對扣件產業造成全面性的影響。

劉文村：行業表現熱絡對於既有供應商絕對是利多，但相對的投入的競爭對手也會越來越多，面對日益嚴苛的市場、環保、價格挑戰，台灣螺絲產業需尋求強化本身存在的價值，創造無法被取代的差異性。

張士火：當然樂觀看待各行業表現看漲，尤其我司已陸續取得汽車扣件TS 16949及歐洲建築CE、ETA等認證，這兩個產業的產銷勢必牽動相關緊固件的需求量，對安拓而言是不可多得的時代。而我認為，這將加速台灣推動扣件高值化的腳步，另一方面也表示機會是給準備好的人。

Q4 若要指出今年度話題性最高的議題，您認為會是？(例如：企業併購事件、巨資投資事件、國際展會、某新興市場崛起、交易糾紛事件…)如何看待此事，是否有足以借鏡或學習之處？

Andreas Bertaggia：目前對產業構成最大影響的因素我認為非反傾銷稅莫屬。例如：歐盟針對來自中國和馬來西亞的鋼製扣件以及來自中國、台灣和菲律賓的不鏽鋼扣件課徵反傾銷稅。當然還有其他國家對某些特定國家產品提起課徵反傾銷稅或反補貼稅措施。這對供應鏈來說可能會陷入比較困難的狀況，不過對Bossard本身的銷售來說其實影響不大(畢竟這些國家產品有被課徵反傾銷稅，但我們還是可以從其他國家等來源進行採購)。

Bossard絕對不鼓勵和支持合作供應商透過第三方國家出貨進行避稅，因為這造成的後果非常嚴重(例如，進口透過第三方避稅產品的歐洲進口商一經發現將面臨巨額損失)。因此，我們希望中國、台灣、其他東南亞國家相關扣件協會一定要提醒所屬會員千萬不要以身試法，以免得不償失。

Julie Pereyra：企業併購發生在這個產業的各個角落，也是無法迴避的潮流。當一家公司要併購另一家時，往往也很難評估短期與長期的效果如何。最重要的還是事先預測風險的能力，以及將風險最小化的能力。

張士火：因為日月光事件，今年起台灣政府更加注意環保問題並且加強稽核有排放廢水的公司，因此對電鍍

廠造成很大的衝擊。有些電鍍廠因為無法達到政府的要求而被迫關門停止營業，一直到稽核通過才能復工，因此造成多家扣件廠商無法如期交貨必須面臨空運的賠償或是流失訂單。

安拓公司也在幾年前就開始注意到環保議題的重要性，因此申請了碳足跡ISO14064的認證，目的是為了幫我們下一代子孫維護可以健康成長的環境。

Q5 眼觀全球市場，您如何看待本地扣件市場的競爭力與發展潛力？若要選出三個您認為最具開發價值的新興市場，貴公司會如何選定？為什麼是它們？

Andreas Bertaggia：我認為在我們所屬地的扣件市場的競爭力一直在提昇且強度上也在逐步增加。如果你想要在這麼激烈的市場競爭中存活，就必須確保提供給客戶的產品或服務的品質都能時時刻刻維持在優異的表現水平。以Bossard為例，我們提供的不只是產品本身，其中還包括工程設計服務、技術服務等等。我們不只是產品的提供方，更是全方位技術應用服務的供應方。透過這種模式使我們得以在未來繼續掌握市場優勢。

Julie Pereyra：雖說我們的產品銷售在自家北美市場的成長表現佳，但主要顧客已開始向全球採購，因此我們將持續延伸業務至墨西哥或拉美等等新興市場。

劉文村：目前台灣扣件業的品質、誠信、價格仍是具有一定優勢，往後可考慮開發東南亞、印度、俄羅斯等市場，因為這些國家或區域均有足夠的市場規模且經濟表現都是逐步提升中。

張士火：綜觀全球，台灣扣件產業屬於高度密集、專業程度高，加上對外貿易的興盛、相關法規的健全，對於整體競爭力而言都是一大助力！新興市場方面，以規模與發展性來說，仍是以印度、東協與南美洲為三大新戰區。

Q6 要維持企業永續經營，您認為最重要的元素是什麼？

Andreas Bertaggia：Bossard一直以來都具備良好傳統和歷史，自1831年成立以來持續不斷地且成功地完成每個階段性目標。我們認為企業之所以可以永續發展必須奠基於緊密順暢的廠商合作，並關心客戶深切了解每個客戶的需求和要求，並可以不間斷地提供客戶具備良好品質的產品方案。Bossard目前為止在全球所合作廠商都非常有競爭力，且也非常積極地滿足客戶的相關需求。在公司股東方面，我們也一直努力替整個企業體創造價值，並為各個股東謀取最大利益。

Julie Pereyra：讓對的人在其為司其職，擔任領導。

劉文村：獲利、人才、願景，缺一不可。

張士火：「產品創新、人才資源」兩大元素。產品都有一定的生命週期，須有不斷創新的產品來供應市場，才能永續經營。人才資源：企業的企是一個人，一個止，如果沒有人了，企業就停止了！所以企業要永續經營需要有對的人規劃對的事，並做對的事！內部團隊的事業格局造就公司的企業版圖！

Q7 在未來，您期望尋求什麼樣的合作對象？您想給合作廠商哪方面的建議？

Andreas Bertaggia：Bossard目前在全球與眾多能提供「專業緊固技術應用方案」的廠商進行合作，不只能提供高品質產品給我們的客戶，也有益於擴大Bossard現有產品供應範圍。Bossard目前的成功主要歸功於合作廠商的貢獻。多年來的合作讓Bossard與這些廠商建立起相當緊密的關係。而這也是一家公司是否能在長期發展下獲得成功的重要關鍵。

Julie Pereyra：不危及現有的事業狀態、擁有共同目標且願意互相整合以求共同事業成長的夥伴。

張士火：有誠信、共好的夥伴！誠信是合作的最大基石，共力與共利才能雙贏，合作才能長久。每家廠商應找到自己的長處，發揮自己的長處與其他供應商聯盟，提供客戶所需的產品。

Q8 請分享貴公司近期已完(達)成或將完(達)成的重要動態或目標(例如：新廠、新產品、市場布局、獲選獎項...)

Julie Pereyra：時下今日，為擁有競爭力，我們應專注於顧客使用經驗、並超越顧客的期待。

張士火：

- 我司將增加新廠作為倉儲與自動檢測用，目的讓拉帽事業體做完整的規劃與流程設計。
- 內部教育訓練引進TPM與LEAN的管理，提高員工的能力與建立高效率團隊。
- 通過歐盟CE的認證，增加歐洲市場銷售利基。

Q9 對於扣件產業，您有哪些想補充的項目？

張士火：扣件產業包含的產品很多，但台灣出口的每公斤價格較歐美國家相比，仍屬低價。應將台灣的扣件專業技術提高，提高扣件價值，讓台灣能從低價競爭找到新的藍海！