

全球經貿推手

扣件協會理事長與貿易經銷商特別專訪

企劃 / 惠達編輯部

全球扣件產業景氣表現，不論走高或走低，背後總是一群貿易的推手，搭起扣件製造商與客戶之間的橋樑。其中貿易商的角色較曖昧，要在製造商和客戶間爭取雙方合理獲利的合約和服務。另一個最代表性的推手，就是支撐和統合整個扣件產業的各國扣件協會，協會是個中性的角色，有義務扛起整個扣件產業的對外形象，將國內業者推廣到海外，且不容許犯錯。本期雜誌特別邀請到美國與荷蘭扣件經貿協會理事長深談如何站在協會的立場推動產業發展，另外也特別邀請日本知名大型批發商由良產商株式會社、德國特殊螺絲貿易商Achilles Seibert公司，以及歐洲的領先進口商Stafa集團，來與讀者們分享它們如何成為扣件夥伴的重要推手。



美國扣件批發商協會 理事長Casey McIlhon先生

首先可否談談您如何定義美國扣件批發商協會理事長的角色以及這個角色的重要性為何？

接任美國扣件批發商協會理事長對我來說是很大的榮譽，主要是因為我的祖父曾是該協會創辦人之一。該協會對我們家族在扣件產業的存在扮演很重要的角色。我相當興奮能夠以現任理事長的身分對協會做些回饋。我的角色是要確保協會可以持續滿足和更理想地超出會員朋友的期待。

與他國比較，請問美國扣件產業的特色為何？

針對這個問題，雖然我目前手邊沒有詳細的資料可以回答，但我可以明確地說「扣件批發指數(FDI)」顯示美國市場將持續強勁。這個指數是針對北美扣件批發商所做的單月市調，由美國扣件批發商協會及扣件相關搜尋引擎FCH執行，有興趣者可以上協會官網查詢。它提供對近期趨勢和願景的深入探討剖析。根據擴散指數，高於50的數字顯示市場趨於強勢，低於50的數字則表示市場動能偏弱。目前該項指數超過50的水準且持續一年以上。

據悉，在出任協會理事長以前，您所領導的Assembled Products, Inc.(API)公司在業界已有顯著成就，是否可以請您為我們特別介紹API的主要服務項目、可提供的產品種類及尺寸材質、公司規模包含生產機具及員工數、內外銷比例及主要市場、希望合作對象有？

API成立於2005年，也是我祖父所創立並再由我父親接手Iowa Industrial Products (IIP)企業的延續。IIP出售給Bossard，然後該公司的一部份業務（特別是裝配元件）在2005年出售給我的父親，也就是現在的API。API專營裝配元件和組裝件，主要應用於農業產業。我們也有專責部門處理需要大量契約包裝產品方案的客人。

同時身為企業的經營者與協會的領導者，您如何調和這兩種身分？

或許這個問題在六個月後再回答會比較好，畢竟對我來說這還是一個新角色。嚴肅點來說吧，我很慶幸在公司及協會兩邊都有很棒的團隊。在API我有極度具競爭力的員工支持我的角色，另外在協會那邊，同樣也有能力強的團隊。因此，在我需要時，我總會有許多很棒的同事可以倚賴。我是丈夫也是三個活潑孩子的父親，這讓我時時刻刻提高警覺和注意力。

做為協會的領導者，對內、對外是否已經擬有哪些活動計畫，可增進會員情誼、為會員廠謀福利、或爭取協會的能見度？

這絕對是肯定的。對會員朋友來說主要的好處是得以相互交流並與商業往來夥伴的實際決策執行者建立關係。提升每位會員朋友的價值是協會董事會成員要關注的主要重點。

近年內，協會的重大發展方向有哪些？您是否有期望在您的任內可以使美國扣件批發商協會得到怎麼樣的評價？

我對協會近幾年的重新振作感到十分驕傲。我們的會員朋友幾年前曾經遇過低潮，也就在那個時候促使協會積極做出一些顯著的改變。我們與新的管理者合作並發展出適合會員朋友所需的接觸及商談方式。我們的任務是協助會員朋友在全球市場蓬勃發展。

就我個人來說，我接任理事長職位有三個目標。首先是加強會員朋友對協會會議的參與度，會員數持續成長中，我也會持續努力凝聚會員的向心力。第二個是訓練，我們目前有跟扣件訓練協會合作，也提供獎學金給該協會，我很樂意在這領域上投資更多心力。最後，我想要看到協會能做



更多來支持其他區域性的協會，我也會努力強化協會的合作，並繼續提供區域性組織團體支援，這也是我們產業最重要最精華的一部份。

除了在扣件業界的經驗，您是否有其他鮮為人知的經歷呢？這些經歷是否直接或間接提升您的管理領導專業？您自認您的領導特質為何？

問得好。除了在扣件業的經驗外，我多數時間都花在家生活上。我對孩子的生活點滴（無論是在運動或宗教教育上）都積極參與。這些都幫助我訓練仔細聆聽的能力。我希望的是，當你跟我的團隊成員對談時，他們會形容我是了解組織需求且具備同情心的領導者。

展望美國扣件產業，前景為何？您認為美國扣件業之於全球，所扮演的身分為何？展望全球扣件市場，您會建議國內業者可以怎麼佈局或因應？

美國扣件產業持續地改變改革。我們也看到過去幾年的顯著改變且也相當適應每一項改變。許多美國國內製造業都往區外和海外發展，但整體而論，美國產業仍然持續以永續性且健康的體質往前邁進。目前我們也看到一些製造業以更精進的形式回歸美國。因此我看到在接下來幾年美國扣件產業將會持續穩定發展下去。



關於理事長

具備22年扣件業經驗的Casey McIlhon先生自1994年正式進入扣件業。1994年畢業於愛荷華大學並取得商業行政學士學位，同年進入Bossard公司服務。2003年獲拔擢擔任Bossard公司銷售主管，接著在2005年成立「McIlhon & Associates, Inc.」公司。2013

年加入Assembled Products擔任執行副總。現在他不僅是API公司的領導者也是美國扣件批發商協會理事長。

荷蘭扣件暨相關工業產品進口商協會(NEVIB)理事長Robert Klaassen先生

首先可否談談您如何定義NEVIB協會理事長的角色以及這個角色的重要性為何？



首先，我想針對此次對荷蘭扣件暨相關工業產品協會的專訪表達感謝之意。荷蘭進口商的主要目標是要在關於扣件產業中許多非商業的主題上進行合作。受到反傾銷稅、反規避稅、產品安全等議題影響，相關的商業往來也漸趨複雜化，因此為了成為強健的產業，荷蘭進口商冀望能匯聚相關知識並整合眾家力量，也正因為如此，協會於2012年年底正式成立。目前協會共有16個成員，在今日替荷蘭主要扣件進口商的利益發聲。身為理事長，我的責任在於盡力確保所有加入會員能盡可能合作、分享知識、並達到意見交流的目的。

與他國比較，請問歐洲扣件產業的特色為何？

我自1975年就開始進入扣件業，目前我的確看到許多轉變。在我剛踏入扣件產業時，那時整個歐洲有許多小型和較大型的扣件製造商，但主要集中於德國和義大利。那時候，歐洲批發商幾乎只向歐洲當地供應商進行採購。40年過去了，目前只有少數幾家大型標準扣件製造商繼續留在歐洲市場，且現今多數歐洲批發商從亞洲進口標準扣件。其他的歐洲製造商則多數專注在汽車、農業、海洋、化學和類似產業用的扣件產品上，標準扣件再也不是他們主要的營業項目。根據我的觀察，這樣的趨勢將會持續下去。

據悉，在出任協會理事長以前，您所領導的Eurobolt公司在業界已有顯著成就，是否可以請您為我們特別介紹Eurobolt公司的主要服務項目、可提供的產品種類及尺寸材質、公司規模包含生產機具及員工數、內外銷比例及主要市場、希望合作對象有？

目前來說，我是位於荷蘭斯海倫貝赫市Eurobolt公司的老闆之一，也是共同負責人。Eurobolt公司專門從事碳鋼扣件進口，可以提供約14,000種產品品項給全歐洲約500家客戶群。本公司成立30多年來一直是眾多批發商和進口商的唯一供應商。Eurobolt並沒有提供產品給末端用戶。公司目前的現代化倉儲面積約8,000平方公尺、員工數40名，貨棧數目約27,000個。平均每天有35噸產品出貨給客戶。



同時身為企業的經營者與協會的領導者，您如何調和這兩種身分？

我很榮幸能受邀擔任協會第一任理事長。當然，一方面在協會擔任理事長的職務又要兼顧在Eurobolt公司的主管職務非常花時間。不過另一方面，因為協會有來自於會員組成的專業董事顧問群，一些工作可以因此平均分擔。



做為協會的領導者，對內、對外是否已經擬有哪些活動計畫，可增進會員情誼、為會員廠謀福利、或爭取協會的能見度？

本協會還是個很年輕的組織，也正持續積極地尋找更多機會來替會員朋友服務。我們每年舉辦三次的會員討論會議，這是相當重要的基礎，因為這提供協會更多資訊來幫助協會了解未來努力的方向。強化協會能見度、意見交流和提供會員之間資訊分享的平台都是協會董事會非常重要的任務。

近年內，協會的重大發展方向有哪些？您是否有期望在您的任內可以使NEVIB協會得到怎樣的評價？

目前，專家分享及與協會會員之間討論關於歐盟反傾銷稅、反規避稅和產品安全及相關技術資訊已經讓協會的角色更上一層樓。會員朋友在協會的任何會議上也有機會彼此進行會談並分享自己的想法和憂慮的議題，這都是相當正面的發展。

除了您在扣件產業界的經驗，是否有其他我們所不知道的經歷呢？您認為這些經歷是否直接或間接提升您的管理領導專業？

關於我自己，我已在扣件產業服務將近40年。在2002年賣掉位於荷蘭的家族企業Klaassen後，我立刻就進入Eurobolt公司。在扣件生涯之前，我曾經在某矯正機構擔任15年的兼職管理職務，在這機構所學到的經驗幫助我看到有別於商業世界的社會另一面。

展望歐洲扣件產業，前景為何？您認為歐洲扣件業之於全球，所扮演的身分為何？展望全球扣件市場，您會建議國內業者可以怎麼佈局或因應？

目前來說，歐洲扣件產業的表現並不差。當我拜訪歐洲許多客戶時，我發現他們大多對未來表示樂觀。我們也看到一些大型美國企業，像是Optimas (前身為Anixter)和Grainger公司買下歐洲體質強健的老牌企業。除此之外，扣件領域的集中度也處於高水準狀態。我預估目前約有20至30家大型批發商活躍於歐洲市場。除了這幾家大型企業，許多較小規模的專業批發商則偏重當地市場，並活躍於各自產業的所屬區塊。

關於理事長

出生於1953年，Robert Klaassen先生自1975年進入扣件產業，且有將近40年的扣件產業經驗。他目前是荷蘭最

大扣件暨相關工業產品進口商協會理事長，也是知名碳鋼扣件供應商Eurobolt的負責人之一。

喜迎70周年 研發次世代螺絲

由良產商株式會社



日本由良產商株式會社創辦於1945年，今年正好迎來70周年。創業之初主要鎖定需求旺盛的建築、土木業，銷售販賣鐵制的外六角螺絲、螺帽。隨著日本進入高度經濟增長期，建築、土木以及機械設備、工程機械等產業對螺絲的需求增加，由良產商的營業額也急遽增長。之後為了應對螺絲需求的多樣化，該公司不斷擴大庫存銷售的螺絲種類，發展成為擁有千萬種庫存螺絲的大型批發商。目前主要致力於研發、製造、銷售高附加值的產品，比如高強度、高耐腐蝕產品，以及品質要求嚴格的航太產業零部件。

企業價值：即時供應的服務與專業品質

這間在日本市場立足超過半世紀扣件企業，讓我們不禁好奇是擁有什麼樣的競爭力與眼界，得以屹立不搖至今，廣受市場青睞。由良產商社長由良泰雅先生解釋：「我司創業半世紀以來一直是日本螺絲業界的領路人，作為所有客戶的倉庫，我們從製造商大批量購買螺絲並庫存，庫存量為日本最大級，超過7千噸，批發產品種類5萬多種，以JUST IN TIME的形式為客戶提供各種所需螺絲。同時，採購性能優良的產品，解決使用者在緊固作業上的難題也是我們的主要工作。透過大量購入螺絲並庫存，不僅製造商的生產效率得到提高，且可以低價格購入並以最優惠的價格提供給客戶。」可見由良產商的企業價值在於藉由庫存與即時供應，提高客戶生產效率，提供解決方案。社長補充道：「日本客戶對於螺絲的品質要求一年比一年嚴格，為此我司在日本螺絲業界率先取得ISO9001/14001認證，努力加強產品品質、出貨品質管制且致力於地域環保。另外，為了進軍高品質要求的航太產業，我司取得航太品質管制體系JIS Q 9100和特殊工程國際認證NADCAP，並構建網路聯繫日本生產航太相關零部件的企業，起到中間核心企業的作用。」





研發次世代新品

目前由良產商主要目標市場是日本國內，但也有歐洲、亞洲圈的銷售業績，今後將瞄準整個世界市場。「為此，我司和日本一流製造商共同開發各種高強度的螺絲產品，如強度14.9的圓柱頭內六角螺栓(採用耐延遲斷裂性能優良的特殊鋼材、抗拉強度1400N/mm²、斷後延伸率9%以上)、A2-90/A2-100的高強度不銹鋼螺絲系列(採用開發鋼種SUS304CUN、奧氏體結構、具備1000N/mm²的高強度、耐應力腐蝕斷裂性能與SUS316同等、可保持非磁性)，這些都是集合日本優質材料和頂尖技術的次世代產品，另外，也具備鎳合金、鈦合金、塑膠等材質的產品，以滿足世界各國用戶對高強度螺絲與日本制產品的需求。我司尋找的物件不是一味追求廉價產品的合作夥伴，而是需求日本制高品質、高規格產品的客戶。」

由良兼顧產、購、銷

由良產商從創業開始持續不斷地銷售批發日本制產品，90%以上為日本制。在日本，該公司與許多技術優秀的螺絲製造商保持親密合作關係。另外，該公司也有子工廠主要生產鐵制外六角螺栓。此外，使用者需求的海外規格品主要從美國經銷商進口，成本競爭激烈的一般產品主要從臺灣、中國、泰國等國家進口。

展望新興市場

日本長年來對東南亞等等新興市場的耕耘非常積極，那麼由良產商對這市場的見解為何呢？社長告訴我們：「我司的顧客很多早已進軍東南亞並參與當地基礎建設，從中可以感受到亞洲圈市場非常具有魅力，但我司目前還只是作為這些進軍東南亞客戶的國內輔助。日本戰後尤其高度經濟增長期不斷吸收並活用先進國的優秀製造方法以取得獨自的高速發展。由此也預想今後亞洲圈特別是東南亞地區將不斷發生產業結構變化，對螺絲零部件的需求和規格也會越來越高。亞洲圈市場的高規格螺絲需求將是我司今後應對並致力開發的市場。」我們可以期待，未來由良產商不僅是作為國內客戶的後盾，更將在新領域持續開拓新局。



深受信賴的歐洲標準與特殊螺絲貿易商 Achilles Seibert GmbH

過去60多年來，Achilles Seibert公司在歐洲被視為信賴可靠的螺絲貿易商，也是一家作業非常彈性化且頗負盛名的六角凹頭與六角頭螺絲進口商。該公司不只供應標準螺絲，也供應非標準規格的扣件產品，並把自身定位為螺絲產業與經銷商之間的批發商。約八成的銷售額是來自德國國內與國際螺絲貿易，出口額比例平均占總銷售額的三成。



該公司主要是從合格的歐洲與台灣製造商進口品質保證的10.9與12.9級高強度扣件。總經理Timo Scholle在訪談中提到：「身為德國扣件經銷的前驅者，我們供應DIN標準零件給幾乎全歐洲的批發商。我們提供優質服務，這主要是得力於三大要素——『詢價服務、價格表、網路商店』，出貨單日送達，以及其他幾項服務，例如客戶可100%取得本公司的3.1檢測證明。」此外，該公司每年也在進品管系統，不僅止於ISO 9001:2008標準的認證。



提供全球顧客獨特的服務

Achilles Seibert公司主要的目標市場是歐洲的扣件經銷商。多年來該公司在特殊尺寸與規格的扣件領域闖出名聲，它也能提供幾乎所有種類的小批量塗層，這些就是它為全球包括新加坡、馬來西亞、中國等等顧客提供的特殊服務。過去三年來該公司設立了新部門供應OEM產品給終端用戶與汽車產業。據總經理Timo先生表示，這在2015年將帶來約15%的年營收！

市場展望

基於其品質政策，Achilles Seibert公司非常慎重選擇供應商。Timo先生補充道：「受到歐盟反傾銷政策的影響，我們必須強制轉移採購對象，現在我們主要是向台灣、南韓、越南、泰國進口產品，還有一小部分產品是從印度進口。約三成的採購是來自歐洲供應商。」



近年亞洲與東南亞的需求持續攀升，那麼Achilles Seibert公司對這場有什麼解讀？Timo先生告訴我們：「過去20年來，亞洲是本公司主要的採購市場，然而市場不斷出現改變，有越來越多業者在亞洲設廠，所以在亞洲採購很重要，且同樣重要的是也要從歐洲供應高端高品質扣件。」我們期待，未來Achilles Seibert公司的事業發展將日益茁壯！

兼具品質與彈性的扣件 進口商

Stafa 集團



Stafa集團是歐洲的領先進口商，過去40年來供應品項廣泛的工業用扣件。該集團在全球有8間辦事處，事業面積15,000平方公尺，雇用將近100名員工，且確保能提供具競爭力的產品價格、逐步的解決方案，以及快速的出貨速度。

扣件的全方位解決方案

Stafa集團有四個事業單位，可給予顧客全方位的解決方案，也就是能將全套的優級高品質標準扣件與特殊零件出貨給顧客，同時提供顧客最智慧化的套裝選項，也基於有競爭力且有利的條件，建立顧客標籤並安排顧客直接進口，給予品質與服務保證。這就是該集團與全球供應商和顧客共享的優勢。

抓準市場發展與顧客要求

Stafa集團專供高品質鍍鋅與熱鍍鋅扣件，庫存量，超過75,000個品項，包括DIN和ISO規格的螺絲、螺帽、螺絲、墊片、塞子、螺棒、錨定材料。該集團密切關注當下有關顧客特殊需求的市場波動與發展。舉例來說，鋼鐵市場的新規制(EN-15048的法律規定)讓該集團有機會將所有種類的SB螺絲納入庫存。透過Multi+® 這個品牌，該集團進口擁有獨特與革命性特色的木螺絲。Multi+® ttap® 螺絲就是一個非常獨特的螺絲，它在製造時就加入專利的Torx® ttap® 技術，減少安裝時搖擺的問題並確保能服貼不鬆脫。

有效率且省成本

為提供附加價值，Stafa集團也專攻廠內作業，讓零件的包裝有效率。藉著高科技機械與各種包裝方式，該集團可提供許多服務，包括零件配套、自有品牌包裝以及即時出貨，甚至可以取代掉整個採購過程。對顧客來說，將裝袋和配套的作業外包，可以省下可觀的財務和營業成本，由於排除了錯誤的機率，因此免除了模糊不清的經常性成本。此外零件配套的紀錄也會儲存在Stafa資料庫，從而優化顧客供應鏈，減少資本負擔。

產品品質、服務與製程

品質對Stafa集團來說至關重要。定期檢查以及品管措施都是該集團產品、服務與製程必經的標準程序。所有的進貨都要經過實驗室的品管檢查，包括拉力檢測、硬度測量、顯微表面監控、鹽霧測試、衝擊測試、線材偏差測試，並持續監控所有程序。包裝設備整合了測重系統以確保每顆扣件的質量。Stafa集團提供100%高精密的內容物與重量檢查。

