

從司徒展看市場前景 ： 謹慎而樂觀

文 / Marco A. Guerriore

Dell' Era Ermanno e Figlio srl 的 Paolo Dell' Era 表示：「司徒加特展無庸置疑是歐洲最專業最重要的扣件展覽會。事實上它也是業界第一個專業展會，且在業界影響力一直提升。」

從3月28至30日為期3天的展會，來自5大洲894家扣件廠商展出其最棒、最令人感興趣的產品。今年的展會共開1、3、5館，總面積20,800 m²。來自91國895展商以及11,000名專業買主齊聚。展出項目包括工業和建築用等扣件。展商有機械製造商、倉儲技術、及相關服務廠商。現場也有許多找尋商機的批發商。訪客主要來自德國、義大利、英國、法國、波蘭、荷蘭和西班牙。亞洲訪客主要來自台灣、中國、土耳其、印度和南韓。

像司徒加特這樣的展會毫無疑問地需要有更多展商的加入和大量宣傳，但這也點出一個問題：在數位技術和資訊科技的年代，還有必要舉辦和參加實際展會嗎？我們針對此問題詢問許多現場展商，以下為他們的意見：

ARSER Srl 銷售經理Stefano Bronzini 強調：「展會目前仍是有效的方式。因為人與人面對面溝通是必須的，否則就只是單純發放目錄文宣和再一次建構品牌價值而已。」

INOX VITI Snc 銷售經理Gianbattista Calabria也觀察到展會是接觸客戶的方法之一。

SCOB Srl 負責人Laura Missaglia 表示：「在這個數位時代，究竟要不要參展是很多人都在問的問題。司徒加特展規模尤其大，有些廠商甚至告訴我，此展對真正的用戶來說已經變得不是那麼地用戶友善(user-friendly)了。不過對我們來說，此展仍是接觸客戶的絕佳機會平台。」

NOF Metal Coatings Europe S.A. 對外關係和法律事務經理Stéphanie Dupuis強調：「像這樣的展會對我們來說仍然是非常重要的展會，它讓我們可以跟客戶和其他市場夥伴有很多接觸機會。展會的主要能量在於其可以實際匯聚一大群廠商，而數位的管道雖然也很強大，但卻少了面對面的直接溝通。在過去我們常常使用紙張來處理業務，現在資訊主要透過數位媒體散播。」

Carlo Salvi S.p.A. 銷售經理Marco Pizzi 表示：「主要重點是展會仍舊是讓人們可以相互接觸和整合數位作業的方式。」

換句話說，大多數被詢問的展商都相信展會是個有效工具，



尤其是與客戶直接的面對面接觸。三天的展會中可以看到許多訪客和客人。若沒有參加展會，要見到這些人就必须逐家拜訪，是相當耗時耗力的過程。

不過展會也會因為時間和環境的變化做出一些適應調整。在未來，展會一定要找出平衡點，也必需要回應展商還有訪客的問題並滿足其要求。

我們也不能忽視其他針對汽車和電子等產業所舉辦的展會，這些展會展出客戶期待的产品。也有一些比較不是那麼先驅產業取向的扣件展會，因為扣件產業產品的更新週期相對較慢。

司徒加特展中也舉辦了一系列研討會，每一場大家都熱情參與。總計共有15場研討會，平均一天5場。



鋼鐵扣件製造商
Dell' Era Ermanno 及 Figlio
Srl - P. Dell' Era



扣件生產機械製造商
Carlo Salvi SpA - M. Pizzi



無頭鋼鐵扣件製造商
Arser Srl - S. Bronzini



第一天是針對扣件機械的研討會。

首場演講由Sacma集團銷售經理Enrico Brigatti主講，再來是National Machinery LLC銷售行銷副總Jerry Bupp和Carlo Salvi的管理委員會成員Christian Bürgin和WAFIOS Umformtechnik 軋紋螺距部門主管Manuel Vogelsang。

第二天研討會主要是針對協會和媒體舉辦。分別有歐洲扣件批發商協會理事長Volker Lederer、歐洲工業扣件協會理事長Anders Karlsson和歐洲壁虎製造商聯合會秘書長Barbara Sorgato以及最後的德國工具製造商協會副總經理Thomas Holland-Letz的座談分享。

第三天同時也是最後一天的研討會則著重於電鍍包膜主題。演講者有Atotech Deutschland GmbH的Dennis Stritter和Magni集團歐洲銷售經理Eduard Rybka。最後則是Greenkote Plc業務開發經理Guus Vermeulen。

此展對廠商來說也是一種催化劑，尤其就像產業經濟脈動下的可靠定心丸。

Bontempi Vibo SpA 負責人Raoul Bontempi表示：「2017年前3個月因為對扣件產業很重要的汽車產業再次火熱，表現相當不錯。」

製造拉釘和拉釘槍銷售至50國(尤其是摩洛哥)的RIVIT Srl 總經理Manuele Avanzolini表示：「原料成本的增加也造成經銷商不得不進行倉庫整合，因此增加了產品需求。」

但在經濟不確定的情況下，像是之前的英國脫歐和當前美國總統川普無法預測的政策，正在逐漸減損市場的樂觀程度。

SACMA 集團銷售經理Enrico Brigatti表示：「扣件業在不久前仍然非常看好，對我們這種生產螺絲、螺帽和螺栓機械的廠商也非常好，但對於未來我們有點擔心，尤其是國際上的政治不穩定。」

這樣的政治不穩定強化了競爭也挑戰著國際間的銷售共識。但上升中的不滿情緒最後不應該淪落到保護主義。

所有接受詢問的廠商皆表示他們堅決反對任何形式的保護主義，因為大家必須把公平競爭與不公平的部分分開來看。公平競爭對製造商和消費者來說都是好事，因此對整個市場來說也是好事。不公平競爭則十分不一樣，且必須受到反對，但不

是以限制性保護主義的形式。受訪的廠商表示也許正確的路徑是透過協議、對話、銷售備金和透過良好的政治對話來尋求解決之道。

在尋求共識和刺激銷售的途徑中，展會提供每個國家面對面討論的機會，並在未來扮演特別角色，找出他們自己的改革形式。



熱鍛鋼鐵扣件製造商
Scob Srl - L. Missaglia



鋼鐵扣件及相關工具製造批發商
Rivit Srl - M. Avanzolini

不銹鋼扣件製造商

Inox Viti Snc- G. Calabria



金屬部件防蝕保護系統供應商
NOF Metal Coatings Europe -
M. Caracciolo 及 S. Dupuis



鋼鐵和不銹鋼扣件製造商
Bontempi Vibo SpA- R. Bontempi