

# 歐洲新聞



**SPIROL**

## Ford Aerospace公司被SPIROL收購

SPIROL日前宣布，總部位於英國南希爾茲的Ford Aerospace公司將加入SPIROL集團，該公司專門為航太、工業和高科技領域製造高精度金屬部件和子組件。

作為鎖固、連接和裝配領域的專家，SPIROL公司擁有75年的歷史，其完善的全球佈局將把英國Ford Aerospace的產品推向更廣闊的國際市場。此外，SPIROL其中一項目核心原則是不斷對業務進行再投資，以確保長期的成功，並為客戶提供更好的服務。Ford Aerospace公司也堅定奉行這一原則，因此，在市場、產品、歷史和為客戶提供價值的方法上的協同作用，將SPIROL和Ford Aerospace公司緊密聯繫在一起。

Ford Aerospace公司在「空間補償」管理方面的技術能力是生產層壓和實心墊片，確保在機身、變速箱和可移動部件等產品上進行快速、精確的公差補償，這是吸引到SPIROL的一個關鍵因素。這些實心和層疊墊片使客戶能夠減少墊片的庫存，並透過在組裝時將墊片組調整到所需的厚度，提供特定墊片的尺寸選擇。這些產品簡化了裝配過程，同時降低了裝配的總體成本。



## ACL加入Ideal Tridon集團

領先全球的夾持用產品、聯接用產品和支撐用產品製造商Ideal Tridon集團宣布收購Advanced Couplings Limited (ACL)。ACL是一家為食品、製藥和相關加工行業提供不銹鋼夾持式管道連接的製造商和供應商。

Advanced Couplings Limited的銷售總監Shaun Henry解釋說：「我們對於和Ideal Tridon的合作感到非常興奮，他們對服務的承諾和對品質的奉獻使他們與ACL的使命非常吻合。我們知道客戶將從公司的合併中受益，使我們能夠利用公司現有的全球足跡、系列產品和工程能力。我們為ACL在過去35年中贏得的聲譽感到自豪，並能夠繼續加強我們的能力，為客戶提供更好的服務。」

Ideal Tridon透過提供多樣的高度技術夾鉗、聯軸器和支柱支撐系統，為全球多樣化的終端市場提供服務。這是Ideal Tridon最近的一次收購，使合併後的公司為歐洲客戶提供無與倫比的工業系列產品方面具有獨特的優勢。

Ideal Tridon的CEO Rick Stepien表示很高興ACL加入Ideal Tridon的大家庭。「公司的合併將使我們能夠擴展到新的區域，並將我們的產品擴展到新的和現有的市場。」

## Eurobond Adhesives被Techsil收購



黏合劑專家Techsil是Diploma集團旗下的公司，它已經收購了Eurobond Adhesives公司的事業和資產。Techsil關注Eurobond Adhesives已有一段時間，並表示兩家公司在戰略和文化上非常契合，有著相似的價值觀、商業模式和終端用戶市場。

Eurobond Adhesives成立於1984年，在Simon Dearing先生的領導下，一直是個非常成功的企業，經營的重點是傑出的客戶服務和優秀的產品。然而，Simon認為現在是出售業務和尋找合適、可信賴的合作夥伴的正確時機，以幫助推動長期增長，並從更大型、資源豐富的黏合劑集團獲得支持。

技術銷售團隊的建立使收購能順利進行，這增強了Techsil黏合劑產品的提供，重點放在製造業的黏合劑、灌封和熱管理解決方案，並將公司引入一些有吸引力的新客戶和細分市場，如指示牌、玻璃和金屬板的黏合等等。

自2021年以來，成立於1989年的Techsil公司專注於技術性和高性能矽膠的經銷，屬於Diploma集團旗下的「控制」業務部門，該部門負責經銷特殊黏合劑、電線和電纜、互連產品和特殊扣件領域。該公司已經發展出更多種專業膠黏劑技術，同時不失其卓越客戶服務的核心聲譽。該公司遵循解決問題的工程和以設計為主導的做法，為其客戶尋找合適的黏合劑和密封劑解決方案。



# BOSSARD

## 銷售持續增長

儘管去年的比較基數很高，但Bossard集團在2023年第一季繼續其增長。銷售額增長了4.4%，達到3.045億瑞士法郎（去年：2.916億瑞士法郎），以當地貨幣計算相當於增長了7.7%。集團的內部增長以當地貨幣計算相當於5.8%。

在歐洲經濟增長力度減弱的環境下，Bossard的銷售額增加了0.6%，達到1.709億瑞士法郎，以當地貨幣計算增加了4%。其對增長型產業的關注推動了進一步的增長。在美國的銷售額增長了24.7%，達到8530萬瑞士法郎。扣除收購因素，以當地貨幣計算的增長達到16.7%。良好的業務表現是由持續的客戶群多樣化所推動的。Bossard也成功在電動車領域建立了新的客戶關係，並取得了值得關注的增長率。加拿大的Bossard安大略分公司（前身為PENN Engineered Fasteners公司），自2022年12月1日起合併，為銷售業績作出了貢獻。亞洲的銷售額下降了9.4%，達到4,830萬瑞士法郎，按當地貨幣計算下降了3.2%。主要促成因素包括中國取消Covid-19限制、2022年以來的高對比基數以及強勢的瑞士法郎。

儘管供應鏈進一步正常化，產品供應得到改善，但全球工資和成本通脹以及熟練勞動力的短缺仍然是核心問題。Bossard認為，這些因素可能會進一步推動對其自動化、數位化智能工廠物流和智能工廠裝配解決方案的需求，這可大大降低客戶在C零件管理和裝配方面的總成本，從而可持續和可衡量地提高其競爭力。

至於未來的增長機會，Bossard認為，通貨膨脹、中央銀行政策、地緣政治緊張局勢以及採購市場的不確定性將繼續存在。因此，市場環境將繼續具有挑戰性。然而，即使是動盪的市場環境也提供了機會，特別是電動汽車、鐵路、電子和醫療技術等增長型產業的產品解決方案和數位服務。

# BULTEN



## 第一季業績強勁，銷售額創歷史新高

Bulten AB報告了今年第一季的強勁表現，淨銷售額為13.87億瑞典克朗（1.224億歐元），比去年同期增長了34.1%（2022年：10.34億瑞典克朗）。營業利潤（EBIT）總計1.16億瑞典克朗，相當於8.4%的營業利潤率。

該公司總裁兼執行長Anders Nyström評論說：「我們以出色的財務業績開始了今年的工作，並注意到這是連續第五個季度銷售額超過10億瑞典克朗。」



他繼續說道：「2023年第一季以13.87億瑞典克朗的出色銷售數字開始，這與我們的成長目標一致。這比上年同期提高了34%，略優於上一季，而上一季就已經創紀錄。此外，8.4%的營業利潤率代表我們正在按計劃實現我們為2024年設定的財務目標。我們在精簡業務方面堅定努力，同時謹慎地平衡成本意識和必要的投資需求，無疑已經產生了效果。此外，我們專注於配合成本上升和通貨膨脹來調整對客戶的售價，對結果產生了正面影響。」

「過去幾季，我一直在談降低我們庫存水平的重要性，主要是為了讓我們能夠騰出資本進行新的投資。在今年的頭幾個月，我們已經將庫存水平減少了4,700萬瑞典克朗，這對現金流產生了正面影響。我們對庫存水平的關注，幫助我們找到在廠內材料流通和供應鏈方面進一步改進的潛力。我們仍有一些工作要做，以便進一步調整庫存水平，並進一步改善生產和材料交付的管控和規劃。」

## BTI公司和Bernier公司的建築部門合併



從2023年6月起，BTI和Bernier的德國建築部門將成為新的品牌，名為BTI by Bernier，它同時也是德國市場上最大的建築行業B2B貿易公司之一。

未來，約1,000名員工將為建築業客戶提供堅固材料、工具、化學品、工作服和許多其他產品和服務。在屋頂和窗戶安裝以及防火的解決方案領域，BTI by Bernier將成為其中一個市場領先的專家。

到目前為止，BTI和Bernier的建築部門在德國市場上是分開運作的。從6月起，BTI by Bernier在德國的客戶將能夠從同一個來源獲得所有產品。BTI首先在衛生供暖、空調和電氣安裝、屋頂和窗戶安裝、木材連接技術和消防等領域贏得最多顧客。德國Bernier公司的建築部門在建築化學品、金屬結構、工具和DIN部件方面實力雄厚。



這一決定是Berner集團在建築領域發展戰略的一部分。為了實現這一目標，該公司投資於擴大物流，為員工提供專業培訓，並擴大資訊技術和產品陣容。Christian Berner強調：「我們還將大規模加速並持續進行數位化轉型。團隊為實現這一目標共同努力，這就是為什麼在商業模式轉型和數位化方面，我們現在是歐洲領先的中型公司之一。」

### TCB繼續快速擴張

Tension Control Bolts Ltd公司(TCB)表示，對生產、倉儲和品管實驗室進行重大投資後，已比以往任何時候都更能滿足需求。業務的每個層面都準備好了，以滿足全球挑剔客戶的需求。

首先，TCB的新倉庫增加了9,000個托板空間。此外，還對位於雷克瑟姆的英國總部新蓋品管實驗室進行了重大投資，包括招聘技術工程人員和啟用更新的測試套件，以進行楔形部位、核心硬度、預載和滲碳測試下的拉伸強度測試，該公司指出，這不僅符合而且超過了強制性的歐洲和英國標準。一如既往，「3.1認證」有了更多的細節，也有充分的可追溯性，以透明和全面的方式提供相關保證。

投資品管實驗室後，TCB正邀請所有客戶親身參觀該實驗室和技術能力。最近的訪客包括來自Laing O'Rourke建築公司的團隊，他們正在興建體育場(The People Stadium)，也是埃弗頓足球俱樂部的新家，供應至該體育場的TCB產品就超過3萬個。



### 新收購了EAP Seals以加強供應商管理庫存

AFC工業公司旗下的TFC公司收購了EAP Seals公司，從而增加了其服務和產品的組合。此舉加強了TFC作為供應商管理庫存(VMI)解決方案和技術工程產品領先供應商的地位。

EAP Seals是一家領先的橡膠密封產品經銷商，包括O型環、襯片和相關技術產品。憑藉近50年的行業經驗，該企業與供應商和客戶都有著牢固和長期的關係。該公司的專長是O型環，提供一系列材料，包括丁腈橡膠、杜邦氟橡膠、三元乙丙橡膠、矽膠和高價值化學惰性全氟橡膠。在提供產品的同時，該公司還建立了相關服務，包括脫氣、客製的硫化接頭製造以及裝袋和條碼服務。

EAP Seals表示，自家是歐洲擁有最多庫存的公司之一，並為多個產業客戶提供個人化的服務，包括石油和天然氣、食品和飲料、能源和電力、航太和國防、汽車、製藥、石油化工、工藝工程和水產業。EAP Seals的高品質產品被用於困難環境下的密封用途，如高溫環境和受腐蝕性化學品影響的環境。



EAP Seals將繼續由其目前的管理團隊經營，並在位於英國大曼徹斯特地區的現有廠房內運營。■

<新聞提供> *Fastener + Fixing Magazine* / [www.fastenerandfixing.com](http://www.fastenerandfixing.com) / 整理/ 惠達

匯達全球採購網  
[www.fastener-world.com](http://www.fastener-world.com)  
解決所有採購需求