

**EiFi**

**EUROPEAN INDUSTRIAL  
FASTENERS INSTITUTE**



## 歐洲工業扣件協會 (EiFi) 新任理事長

### 專訪 Paolo Pozzi 先生

Paolo Pozzi 在這一領域的成就可說是有目共睹的。

他擁有米蘭理工大學航太工程學位，1995 年加入 Agrati 集團，擔任過多個職位，直到成為母公司 Agrati SpA 的總經理，隨後成為董事會成員。2008 年，他被任命為集團常務董事，在 2016 年被任命為執行長。

在他的管理下，Agrati 集團透過實現重要目標，進行了明確的轉型。集團年營業額超過 6.8 億歐元，員工總數超過 2,400 人，在歐洲、美國和中國設有 12 家製造工廠，這些都是該集團獲取的成功果實。

Paolo Pozzi 與生俱來的外交天賦和極富感染力的個性，為他贏得了國內和國際社會的認可和尊重。他將繼續開展大量的專業人士活動與會員活動。因此，當他在 2023 年 5 月 12 日於麥森（德國）舉行的 EIFI 會員大會上被一致推選為 2023-2027 年期間的理事長時，大家並不感到意外。

由於他願意抽出時間接受我們（指義大利扣件雜誌，以下皆同）的採訪，我們很榮幸見到了這位新任理事長，以下是隨後的專訪內容。

#### 我們可以期待您在任期間實現什麼？

首先，我要再次向選我擔任理事長的所有 EIFI 成員表示衷心感謝。我非常榮幸和高興擔任這一職務，尤其 EIFI 正處於一個重要的轉型時期。我希望能發揮重大影響來形塑 EIFI 的新時代，並促進其適應目前影響所有產業的挑戰和深遠的變化。

我認為，歐洲各國應對這些新挑戰將變得越來越重要，以便在未來幾年有效為扣件產業發聲，並保護及該產業其獨特性。

這就需要一個能夠與各國協會密切合作的組織，同時擴大其在歐洲各國的業務和影響力。這可以透過與布魯塞爾的機構（歐盟委員會和議會）以及其他行業協會（AEGIS、CLEPA、EUROFER 等）建立合作夥伴關係來實現。用過去的方法已無法應對當前的挑戰。



## EIFI 目前的組織結構是什麼？

目前的組織結構包括一個理事會，其中包括一名理事長、兩名副理事長、六名代表國家協會的成員和一名總經理。理事長和理事會的任期已延長至四年，並可連任一屆。下設三個市場小組：

- 汽車
- 一般產業/經銷業
- 航太

有三個營運委員會：

- 公共事務、法律、TDI 和會員發展
- 技術、品質和創新委員會
- 行銷與交流

在扣件製造商類別中引入了兩個新類別：

- 附屬會員，由扣件供應鏈中的公司組成
- 聯繫會員，主要由服務和諮詢公司組成

## 作為理事長，您在任期內的目標是什麼？

目標包括：

1. 提高 EIFI 在整個歐洲的認可度和知名度
2. 擴大會員基礎
3. 加強組織結構

然而，其根本目標始終如一：有效代言並保護歐洲扣件產業的利益和獨特性。

## 在當今高度全球化的世界中，歐洲貿易協會還能發揮有效作用嗎？

我認為，30 多年來，我們一直生活在一個全球化的世界裡，因此，為了應對新的挑戰，我們必須投向歐洲各國。這一原則不僅適用於產業協會，也適用於所有歐盟成員國，因為它們有時會忽略到，它們所處的地理區域代表著全球最大的市場，在所有產業領域都以卓越著稱。

即使就扣件而言，歐洲也保持著世界最大市場的地位，在 900 億美元的總價值中佔 26%，超越了亞太地區、北美和中國。我認為，應該努力捍衛和支持此市場以及在市場中營運的歐洲公司。

## 歐洲螺帽和螺栓在全球是否具有競爭力？扣件業未來面臨哪些潛在風險？

我想說，尤其與在似法規和條件下運作的國家相比，歐洲螺帽和螺栓在全球確實具有競爭力。遺憾的是，我們很清楚，這種公平競爭的環境並不總是有保障的。

我認為，歐洲之所以能成為世界領先的扣件市場，一方面要歸功於歐洲製造商的努力，另一方面也要歸功於供應鏈。多年來，供應鏈隨著市場需求不斷調整和發展，以具有競爭力的價格為製造商提供高品質的材料和服

務。我們不要忘記，歐洲扣件製造商的競爭力和專業知識使他們得以培養出全球冠軍企業，這些企業還成功在全球其他地區進行了投資。事實上，至少有五家歐洲製造商躋身全球十大扣件製造商之列。

潛在的風險有一部分是已知的，部分是新的。已知的風險包括與世貿組織規定有關的不平衡，這導致徵收進口關稅以重新平衡體系。新的風險來自世界不同地區解決可持續性發展議題的速度和方法上的差異。

這些關切主要圍繞著環境問題，第一個試驗案例是碳邊界調整機制 (CBAM) 的實施。然而，這個問題超出了環境考量的範圍，包括了與環境、社會和治理問題相關更廣泛的決策，每個國家在這方面都採取了不同的方法。

## EIFI 能做些什麼，尤其是為歐洲扣件業的中小型公司做些什麼？

在我看來，中小型公司需要成為一個組織的一部分，這個組織要能有效代表、捍衛和引導他們應對當今的巨大挑戰。請看歐洲目前正在發生的三大變革：可持續性發展、數位化和汽車業的電動化，而汽車業仍是扣件製造商的主要市場。這些深遠的變化對組織產生了重大影響，而同時發生的這些變化又使其管理變得非常複雜，給大型企業帶來了沉重負擔，同時也給中小型企業帶來了難以承受的挑戰。協會能提供有價值情資、支援和指導以應對這些挑戰，透過與協會分享這些劃時代的轉變，我相信我們可以在整個供應鏈中促進更具凝聚力的和諧發展。正如大流行病期間所顯示的那樣，這種合作有助於防止可能導致重大問題的中斷和不連續性。

## 目前，人們普遍認為增長是保證公司生存的唯一手段。在你看來，這種增長究竟意味著什麼，應該如何實現？

我並不認為增長是生存的唯一途徑，但顯而易見的是，停滯不前或實力下降的企業無法培養出有能力在全球快速發展的環境中競爭的冠軍企業。沒有增長，就沒有投資，沒有投資，就沒有創新，就不能創造就業機會。

## 歐洲處在對抗污染的前線，但這不可避免地意味著要對經濟和生產活動施加限制。您建議如何以積極的方式調和此矛盾？

我相信，歐洲對環保做出的選擇是正確的，包括企業在內，沒有人想反對轉型。然而，人們似乎過度關注監管，幾乎沒有制定全面戰略的餘地。雖然已經設定了最後期限和潛在的制裁措施，但與美國和中國公司的競爭格局似乎被忽視了。我們面臨的風險是，我們正在制定新的遊戲規則，並配置了非常熟練的仲裁者，結果卻發現其他人已經搶先一步。這不僅體現在向電動汽車的過渡上，歐洲在集積型電池技術方面落後於中國、韓國和日本，而且也體現





在高科技領域，與美國和中國等國家相比，歐洲面臨技術差距，缺乏關鍵參與者。這一矛盾可以透過歐盟委員會與產業協會加強合作來解決。他們可以考量轉型的速度和短期內可能帶來的負面影響，以共同制定更全面的戰略。一個典型的例子是，計劃於 2025 年 7 月實施的 Euro 7 汽車排放規範。這些法規的成本大大高於歐盟委員會最初的估計，而帶來的環境效益卻十分有限。

## 我們目前正目睹重大變革和不確定的時期，尤其是在汽車產業。您對此有何預測？在此背景下，EIFI 應發揮什麼作用？

長時間以來我一直認為過渡至電動車不可逆轉的，有鑑於歐洲和全球汽車製造商所做的大量投資，已經沒有回頭路可走。最近的增長數據表明，不僅中國，歐洲也取得了意想不到的進步，儘管南北國家的進步速度有所不同。到 2035 年，歐洲將實現私人駕駛全面電動化的目標，這在幾年前看來似乎不可思議，但現在已變得更加可行。自 2019 年以來，電動汽車的市場份額呈指數級增長，到 2022 年達到 21%，其中 9% 為全電動汽車 (BEV)。在一些北歐國家，如挪威，電動車已經達到了令人印象深刻的 80% 的市場滲透率。評估這些國家是如何達到今天的水平，將有助於深入了解整個歐洲 2035 年的可持續性發展目標。短期內，汽車的總體需求仍存在不確定性，這無疑會受到信貸空間減少、成本上升、潛在經濟衰退的影響以及電動車——尤其小型電動車——相對較高價格水位的負面影響。

談到汽車的發展，EIFI 需要與其他國家級和歐洲汽車產業協會密切合作，以應對在這一複雜階段中可能出現的特

定產業挑戰。尤其是對扣件製造商而言，其中一個主要挑戰是如何有效管理數量更大、品種更多的產品。這將需要多樣化的技能和新製程的開發，以創造出新的材料、塗層和部件。此外，除機械和金屬材料外，更廣泛的知識也是必不可少的。對更多樣化產品的需求也將導致物流管理和產品經銷變得更加複雜，同時還需要向尚未確定的標準靠攏。最後，在未來幾年，內燃機汽車專用零部件的數量將逐漸減少。由於規模經濟的減弱，生產成本將受到不利影響，這與我們已經看到的柴油動力系統專用零部件的情況類似。

## 疫後世界各地餘波盪漾、衝突不斷，我們是否有可能對未來保持樂觀和信心？

不幸的是，戰爭和大流行病一直存在於世界上，是人類歷史和自然的一部分。我們這一代人幸運地避免了直接經歷它們。特別是在西方世界，除了上世紀 90 年代的巴爾幹戰爭之外，我們已經有 70 多年沒有經歷過戰爭了。然而，我們現在在歐洲的中心地帶發生了一場戰爭，這場戰爭越來越涉及到我們，而且似乎正以西方與世界其他國家衝突的形式出現。這種局勢令人不安，讓我們充滿了不安和不確定性，但我認為，在現實思考和樂觀之間保持健康的平衡才是最謹慎的做法。

## 專訪的最後，您有什麼話想要總結？

我想用一句結束語來總結這次專訪，這句話對各種規模的公司來說既有警示意義，也有一線希望。世界瞬息萬變，現在早已不是比誰規模比較大，而是比誰速度更快。■

# 您還沒有 官方網站



## 網站設計 就找匯達

06-295 4000 sales@fastener-world.com.tw

### 匯達8大網站建置服務：

- 1 客製化網站
- 2 網站資訊更新
- 3 網站空間代管
- 4 專屬網域管理
- 5 SEO優化
- 6 關鍵字曝光服務
- 7 GA流量分析
- 8 匯達官網聯合曝光

