



FINdex指數第二季繼續上漲

FINdex扣件股價指數在 2023 年第二季繼續增長，上漲 6.1%，而工業股票指數的漲幅為 5.2%。儘管不均衡的經濟表現導致FINdex名單中有四家公司股價下跌，但第二季擁有扣件事業的上市公司普遍實現了兩位數的漲幅。

Park-Ohio Holding Corp.在第二季實現了最高百分比的漲幅，在今年初出現 1.2% 的股價跌幅後，第二季上漲了 58.3%。FINdex名單中第二季股價漲幅在10%以上的公司還包括：Carpenter Technology (漲25.4%)、Grainger (漲14.3%)、Howmet Aerospace (漲17%)、MSC Industrial (漲13.1%)、Simpson Mfg. (漲26.3%) 和Stanley Black and Decker (漲16.3%)。在第二季股價下跌的公司包括：Chicago Rivet (下跌 13.4%)、Dorman Products (下跌 8.6%)、Tree Island Steel (下跌 1.9%) 和 TriMas Corp. (下跌 1.3%)。

2023 年前六個月，FINdex 增長了24.2%，是相關產業股票指數漲幅的兩倍多。在此期間，三家公司的股價漲幅達到或超過了 50%。Simpson Mfg.公司以 56.2% 的股價漲幅位居榜首，其次是 Park Ohio (上漲 55.3%) 和 Carpenter Technology (上漲 52%)。



Ruetz博士：「只有10%的家族企業能存活到第三代」

Jim Ruetz 博士對美國扣件經銷商協會的會員表示，很少有家族企業能夠成功傳承。只有30%的家族企業能傳到第二代，10%能傳到第三代。Ruetz說，他在博士論文研究中發現，"領導階層的熱情"是接班的關鍵。

45 多年前，Ruetz進入自家的家族企業All Fasteners公司，開啟他的扣件業生涯。他於 2019 年退休，前往奧克拉荷馬州立大學攻讀工商管理博士學位。總部位於威斯康辛州的 All Tool Sales / All Fasteners公司改名為 All Integrated Solutions，並於 2018 年出售給 MSC Industrial Supply。Ruetz告訴協會會員說，接班的關鍵在於家族領導階層的激情和家族的參與。All Fasteners是一家多代同堂的家族企業，他這一代涉及五個兄弟姐妹。Ruetz 指出，企業繼承中還有一些非經濟因素，例如建築物上標示的家族姓氏。

Ruetz 收到了 118 家公司的回覆，其中包括 33 家由私人股本持有的公司。在一項調查中，Ruetz發現文化是影響繼承的首要因素，其次是世代的經驗。Ruetz 說：「家族企業往往擁有更強大的文化，風險更多。家族成員不是單純只領薪水而已。」

其次的因素包括各世代活躍的董事、股份所有權、家族擁有的公司股份百分比以及家族在公司董事會中的參與度。Ruetz說私募股權的投資者希望看到的是熱情、家族文化和董事會參與度。「文化和領導力是最重要的，對推動接班人的意願來說意義重大。」

在獲得博士學位之前，Ruetz經歷了8家造訪的潛在買家對All Fasteners公司的審查。訪問過程中包括外出晚餐，潛在買家會藉此評估領導階層的熱情。你也在準備出售您的公司嗎？Ruetz建議：「要專注於創造導向成功的文化。將事業決策和家庭決策分開，建立一個能發揮功能的董事會。投資者需要公司為成長而生，擁有充滿熱情的領導階層、管理和世代累積的知識，以及能偕同的家族和企業文化。執行長的年紀是影響繼任的一個因素。最終，Ruetz 建議儘早開始規劃接班。執行長不應該說：「我過世後你們再自己揣摩揣摩。」

參與他調查的大多數公司都是家族企業，年銷售額從 400 萬美元到 5 億多美元不等，平均為 3000 萬美元。Ruetz曾獲得威斯康辛大學學士學位和芝加哥大學工商管理碩士學位。他曾擔任 2001 年美國扣件經銷商協會主席，被評為該協會的2018 年度扣件專家。



NFDA專題小組:「去年業界銷售創紀錄,今年下滑」

產業狀況專題小組成員在美國扣件經銷商協會(NFDA)的年會中表示,即使與2022年的銷售記錄相比仍有差距,今年銷售仍強勁,但庫存是個被視而不見的大問題。來自Fall River Manufacturing公司的小組成員Dave Monti告訴該協會成員說:「2022年創紀錄的銷售額終結了兩年異常漫長的交貨期,現在交期已開始縮短。」其部分原因在於人員配置。Dave說一年半以前都招募不到人。大約六個月前,勞動力供應出現好轉,如今Fall River Manufacturing公司已經滿員,該公司提高了67名員工的工資。不過,他認為員工願意留下來,是因為公司的文化。大型經銷商LindFast Solutions Group的採購經理Randy Hrdlicka說自家公司也提高了工資,他也認為團隊會感謝自己獲得賞識。

Hrdlicka說,扣件產業仍在經歷疫情的餘波,經歷了疫後的銷售熱潮後,自4月以來,每月都有小幅下降。但製造商代理公司Wing-Hamlin Co.的Cory Wing評論說:「庫存是個問題嗎?缺貨問題結束後,經銷商是否會提高預測?人的記憶是很短暫的。」

經銷商Wurth Revcar Fasteners的採購總監Ed Smith說,2022年的扣件銷售額打破了記錄。現在,客戶開始有時間考察國內供應商。Smith說發現買家希望有更多面對面的時間,也希望擁有多個經過認可的採購來源,可以多多比價。他說貨架已經擺滿了。Hrdlicka則說,穩定供應的關鍵在於供應商、經銷商和客戶之間的溝通和預測,用來預測價格的一個關鍵數字是台灣中鋼公司的鋼材成本。Hrdlicka指出,金屬市場略有下滑,其他市場則傾向接近中鋼的數字。Monti稱美國當地的扣件是一個機會:「我們看到國內採購正在增加。除了採購到扣件外,買家還希望能看到國內認證文件。」

Smith表示,越來越有人在討論來自印度的扣件。土耳其和波蘭也在增加扣件生產,尤其是為歐洲生產扣件。Smith說,買家希望減少來自亞洲的產品,「我們的客戶正在分散應急方案。」

Wing說,身為供應商,市場差異化非常重要,現在很流行附加價值。Monti建議現在就要花時間進行培訓:「這對目前的成本開銷沒有幫助,但能讓你在成本上升時處於更有利的位置。」

經濟學家告訴NFDA:「疫後的衰退可能將會軟著陸」

ACI Economics公司的經濟學家Patrick Lucas對著美國扣件經銷商協會(NFDA)成員說:「沒錯,美國經濟正在走向衰退,但我們可以實現軟著陸。人民以為歷經了政府在疫情期間的大規模支出,這樣的「高糖效應」會使市場在回過神來後發生崩盤,但他預測,美國經濟更像是在打瞌睡。美國經濟正走向正常化。」

他預測,今年的經濟增長將放緩,明年將出現負增長,利潤將受到侵蝕。為了應對經濟放緩,他在該協會的2023年會上建議會員要拋棄產品陣容中的失敗品。他說要回頭縮減規模,並了解是什麼在推動你的事業。哪裡有積壓訂單?哪裡可能會取消訂單?要為降低庫存儲備好預算。他建議要低買高賣,擴大市佔率,重視競爭優勢。ITR研究團隊指出要注重留住人才,以實現2025年的增長,通貨膨脹正開始緩解。Lucas解釋,美國聯準會的對策需要很長時間才能發揮作用。他指出,生產者的價格正趨於平穩,廢鋼價格正在下降。

Lucas指出,汽車業仍在從疫後生產放緩的供應鏈問題中恢復,公用事業呈現有利趨勢。不過,他預測2024年新機械接單將下降3%。

經濟學家正關注聯準會的利率動向,以尋找線索。Lucas說高利率會拖累經濟,經歷過2008年大衰退的人憂心忡忡,但他稱下一波會比較溫和。ITR研究團隊已將全面蕭條的預測從2020年代末期推遲到2030/2036年。影響因素包括人口結構、人口老齡化帶來的醫療成本、應享之權利、通貨膨脹和美國國債。Lucas建議在這十年結束時最好要持有現金。

美國占全球GDP的25.4%,中國占18.1%,日本佔4.2%,德國占4.1%。Lucas說經濟潛力較大的國家包括印度和墨西哥,這兩個國家的人口較為年輕。促進美國發展的因素包括強大的基礎設施和政治穩定性。



- ITR研究發現，美國人的收入目前尚可。信用卡債務較低，公司拖欠款和破產率低，流動資產增加。
- 中國問題越來越大，未來風險越來越高。Lucas說，與此相反，俄羅斯則是名存實亡。
- 美國民族主義為美國製造的產品帶來了新商機。
- 在銀行收緊信貸的情況下，獲得貸款的最佳時機是什麼？是貸款用來投資事業效率。
- 勞動力市場以往跟不上經濟，但如今，失業率是21年來最低的。

美國基礎設施法正在增加道路和橋樑、鐵路、公共交通、道路安全施工技术規範的支出。該法將緩衝在其他方面的下跌。



Würth Additive集團執行長 加入全球性工作小組

執行長AJ Strandquist將加入獲國際公認的汽車撞擊領域3D列印工作小組。今年4月，IBIS Worldwide宣布成立一個業界首創的小組，由曾在福特汽車3D列印公司工作了二十多年的Harold Sears領導。該工作小組是一個由產業領袖、專家和組織組成的合作倡議，致力於推進3D列印技術在汽車撞擊維修產業內的整合。該工作組旨在促進知識共享、制定標準和提供教育資源，使撞擊維修專業人員能夠接受和利用3D列印技術來改進維修流程和提高成果。



IFI 開始實施產業認可的學徒計劃

位於美國俄亥俄州的工業扣件協會(IFI)正開始為機械操作員制定一項新的學徒計劃，這些學徒將獲得美國勞工部的認可。該計劃旨在解決扣件製造業勞動力短缺的問題。隨著越來越多熟練的機器操作員退休，將他們的知識和專業技能傳授給下一代至關重要。IFI與西弗吉尼亞州的馬歇爾大學先進製造中心(MAMC)合作開展該項目。馬歇爾大學先進製造中心精通學徒制項目的開發，已成功編寫並實施了多個此類項目，目前正在全國範圍內使用。

在IFI主席以及Semblex公司的Gene Simpson的領導下，該計劃的制定是一項重要的合作努力。Simpson說：「像這樣重要的倡議需要由IFI這樣的組織來推動。許多公司都有自己行之有效的計劃，但這些計劃都是單打獨鬥，負擔沉重，效果也參差不齊。透過利用IFI的集體知識和資源，並在MAMC的幫助下，我們的目標是創建一個能夠形成一致性和有效果的計劃，供整個產業使用。」

IFI目前的會員培訓計劃主要包括網絡研討會和為期一天的講師指導培訓，與之不同的是，新的學徒計劃將為培訓機器操作員提供一個全面的框架。它將包括在公司自己的設施內進行實踐培訓，利用公司的設備和人員作為學徒的導師。該計劃還將透過與IFI和Workforge在線培訓系統的合作，納入線上自定進度學習模組。



SFS公司拓展北美市場，收購CSS公司

2023年7月1日，SFS集團收購了Connective Systems & Supply公司(CSS)有關扣件和其他產品的部分業務。CSS的這一業務領域在2022年的銷售額為1,500萬美元。此次收購使SFS得以加強其在美國科羅拉多州丹佛市周邊快速增長地區的市場地位。自1985年成立以來，CSS已成為科羅拉多州建築產業中的扣件和其他產品相關終端用戶的重要合作夥伴。在收購的業務領域，該公司在丹佛周邊地區的兩個工廠擁有20名員工。在組織方面，該業務將併入SFS集團旗下的Triangle Fastener Corporation(TFC)。TFC在美國擁有25個經銷點，是建築產業最終用戶的扣件系統和其他產品的供應商。在SFS集團內部，TFC隸屬於扣件產品支部的建築部門。CSS在當地的業務將繼續保留，該業務領域的所有20名員工都將被接收，現任經理將繼續留任。



Connective Systems & Supply

整理/惠達

新聞提供: John Wolz, FIN編輯 (globalfastenernews.com)
Mike McNulty, FTI副總兼編輯 (www.fastenertech.com)

惠達雜誌 Fastener World no.202/2023



069

美國中西部扣件協會任命 Francesca Lewis 為執行董事

位於美國伊利諾伊州蘇黎世湖的中西部扣件協會 (MWFA) 任命 Francesca Lewis 為執行董事，自2023年7月1日起生效。Francesca 出色的溝通和領導能力將有助於 MWFA 的持續發展和成功。她擁有 20 多年的職業生涯，在銷售和客戶管理方面取得了驕人的成績。她強烈的職業道德、溝通技巧和建立/維護人際關係的卓越能力支持著她的職業成功。透過她的專業知識和奉獻精神，她不斷取得出色的業績，並與客戶建立了長期的合作夥伴關係。她在活動策劃、教育成長與發展以及客戶關係方面的經驗將為 MWFA 提供良好的服務。

Francesca 對自己的新角色感到非常興奮：「我無法抑制內心的激動。這個機會讓我充滿期待和冒險精神。我已經準備好開始工作，並帶來正面的影響。」

Francesca 是一位敬業的事業專家，對健身和家庭充滿熱情。她在美國伊利諾州芝加哥郊區出生並長大，在奧克頓社區學院開始了她的教育之旅，學習商業。由於渴望擴展自己的知識和技能，她後來在芝加哥市中心的德保羅學校繼續深造。







**新思維方式
風格不設限**

**擴大大客戶的市場
讓你的產品更有價值**

**全方位的設計
讓商品不斷加分**

廣告 / 目錄 / 海報 / 名片

網站設計 / 架站管理 / 後台規劃 / 商業設計

GOOD DESIGN

FASTENER WORLD

www.fastener-world.com

相關訊息請洽 業務部

☎ 06-295 4000



