

## 瑞典Bufab前三季的 内部销售增长10%

Bufab集团公告今年前三季的净销售额成长19%达28.2亿克朗，其中的10%是内部销售增长。第三季净销售额同比增长22%，接单量成长19%，与净销售额一样都出现了成长。今年第三季营业利润(税前息前折旧摊销前获利)增加到8,100万克朗(2017年第三季是7,000万克朗)，但营业利润率下降到9.1%(2017年第三季是9,500万克朗)。前三季税前息前折旧摊销前获利增加到2.85亿克朗(2017年第三季是2.4亿克朗)，营业利润率与前一年同期的10.1%相当。

最高执行长Jörgen Rosengren在报告中提到集团在第三季看到的市场需求量很有利，与今年初的情况相当。集团的国际部门的收益表现增强，甚过表现强劲的第二季收益。市场占有率的增加和并购的成功带来28%的成长，其中10%是内部成长。即使原物料价上涨导致成本增加，价格的上扬和有利的汇率影响使毛利率进一步增加。最高执行长强调：「我们也在营业开销未增加的状况下成功获得成长。总体来说，营业利润增加超过60%，主因是非常健全的内部成长。」

集团的瑞典部门在第三季的收益趋势较不佳，在第二季也是如此。成长量是不错，但毛利率太低了。最高执行长说：「虽然价格明显上扬，但我们无法完全抵消疲软的瑞典货币(克朗)与高原物料价一同带来的影响。」他补充说：「瑞典部门的收益不够好。我们持续努力提升价格并加强专注在节省采购成本。收益也受到了高营运开销的拖累。与2017年相比，营业利润下跌，我们有意逆转这种不符期望的趋势。」

# BUFAB

## 瑞典Bufab集团并购Rudhäll 集团

Bufab已并购了瑞典Rudhäll 集团，其中包括三间全资持有的子公司，其年修销售额约2.1亿克朗(约2千万欧元)。

Rudhäll 集团是零件和其他C级零件的制造商兼经销商，售往瑞典和欧洲市场。总销售额当中有一半来自经销，另一半来自厂内的产制。

Rudhäll 集团成立于1952年，自2004年起由现任的Jesper Emanuelsson先生持有和营运。在他的领导下，公司有了内部增长，透过并购，事业也扩大触及到国际供应链和许多产业的顾客。它在2017年有74位员工，销量约2.1亿克朗，营业利润率9%。Jesper Emanuelsson先生评论：「透过加入Bufab，我们能持续增进顾客服务并使事业成长，就跟我们多年来的做法一样，但这次会有更多的资源。」

## Bufab匈牙利分部指派新总经理

András Szücs 已经被指派为Bufab匈牙利分公司的总经理。András在业务开发、销售和顾客关系管理上也有广泛经验。过去十五年曾在Hilti匈牙利分公司服务，前一个职位是行销和工程经理。

András评论表示：「我对Bufab的第一印象是非常深刻的，对我来说它不仅是国际专业大厂，更是充满专业和国际性的大家庭。Bufab有非常鲜明的企业文化、健全团队和总是把顾客摆第一的做法，这是Bufab吸引我的地方和我想要经营生意的方式。现在我期盼能够跟Bufab匈牙利分公司一起成长。」

Bufab匈牙利分公司座落在布达佩斯且是供应C部件和服务给匈牙利制造工厂的供应夥伴。Bufab目标在帮助顾客减少总成本、事件复杂度、调拨资金、达到稳定品质和出货，达到天衣无缝的供应链，解决令人头痛的C部件问题。」



## 美洲新闻

John Wolz, FIN编辑  
(globalfastenernews.com)

Mike McNulty, FTI副总兼编辑  
(www.fastener-tech.com)

整理/惠达杂志社

## Riggs : 232法案关税就像 是黄鼠狼为鸡拜年



北美Würth Industry 的国贸法规经理Danielle Riggs不是美国总统川普关税政策或是其他国家所实施报复性关税的支持者。Riggs向西太平洋扣件协会表示：「我们对关税已经不再慎重。我们应该要遵照程序。」Riggs对出席协会秋季大会的人表示：「正常来说是你发现自身权益受损，向世贸组织提告，然後他们会调查。现在我们跳过世贸组织且在232架构下自行调查，就像是黄鼠狼为鸡拜年。」

Riggs表示我们所做的行为伤害了这个过程。「我们处理这些关税的做法和方法是不对称的。它不是只在国内造成问题，而是全世界。」Riggs提到起初在钢铝的232关税适用于该公司的100个部件项目。接续几次对中国产品上所实施的301条款让其公司面临的关税项目增加至40,000项。

「7月11日影响2000亿产品的301法案生效后，将会冲击到该公司进口90%的产品。」

扣件商如需确认自家产品可能承受的关税影响就要去检视他们的关税代码。

Riggs劝告：「别太仰赖中介商，不论是内部自行或透过第三方。读过关于你的产品的所有资讯，包含附录和注脚就很重要。分类是艺术而非科学。」

接著，确认你产品的生产国家。Riggs强调：「证明原始国在关税的世界变得很重要。」

海关中间商普遍不会对进口产品文件上的资料精准度负责，代表文件上所列的产地证明对要求载明工厂认证的美国海关来说是不足的。

Riggs说：「证明产地会让我的企业生存不下去，没有人有连结产品跟初级材料源头的工厂证明。」

因此，Riggs劝告各公司透过联邦的自动化商业环境(ACE)系统去确认你们的产品会如何受关税影响。ACE系统让进口商看到海关如何检视你们在进口资料上提供的全部资料。他指出全部的进口文件都必须是英文。

如果你的产品受到关税的影响，Riggs建议检查全部产品分类并确保都是正确的。「你的公司需要有一个受过教育且有经验的关税专家，这是你可以在关税上省钱的地方。也有第三方服务机构可以帮助你们。」接著，她鼓励公司去关注那些未受关税影响的产品供应部分。

最後，扣件企业可以向美国商务部提出豁免申请(有些客户在事前会要求提供这样的证明)。Riggs提到即使这个过程充满著不确定性，但豁免申请究竟通过不通过也没有一定的标准或理由。

## 美国延缓对中国扣件调高关税

路透社报导：「随著调涨的时间点逼近，美国扣件进口商与经销商终于听到了暂缓调高中国扣件关税的消息。美国原本预定在2019年元旦，对价值2千亿美元的中国制商品，包括在中国出产的大部分扣件产品，把301条款中的10%关税调高到25%。但就在周末，美中领导人同意将关税延缓90天，希望藉此多给时间，能为这牵动著世界两大经济体的贸易战找出解套的良方。」



路透报导指出：「美国白宫周六表示，川普总统在阿根廷一

场充满赌注的会面中告诉习近平主席，他不会如先前所宣布在明年元旦对价值2000亿美元的中国商品调高关税至25%。」

美国白宫表示：「北京方同意会购买『非常大量』的农业、能源、工业和其他产品，但未明确指出产品名称。双方都同意，若在90天内没有达成协议，10%的关税将被调升至25%。」

川普总统於9月24日实施的是第三轮对中国商品课徵的301关税。川普表示该项关税是为了回应中国不公平的贸易行为。而中国方面也立刻报复，对美国商品课徵关税。为因应对中国扣件课徵的301关税，美国扣件进口商和经销商透过提高价格来弥补替换库存品所需的成本。Brighten-Best International公司是将中国制扣件进口到美国的龙头厂商，在关税生效之际，它随即通知顾客会调涨10%的产品价格。

## PPG公司将涂料售价提高10%



PPG近期宣布从2019年的1月1日起会将所有工业用涂料的售价提高10%(或在合约允许的前提下涨价)，这将会套用到所有工业涂层的终端应用产业。

PPG的工业涂料资深副董Tim Knavish引述说，原物料、货运、能源与劳力方面前所未有的成本压力使得工业涂料的售价调高。

Knavish表示：「我们持续在供应链上努力抵销成本并实施成本控制措施来提高效率。尽管做了这些努力，我们必须调整价格来确保能继续提供优异的技术支援和解决方案给我们的顾客。」

PPG研发油漆、涂层和材料已有135年。PPG的总部位于美国宾州匹兹堡市，它的服务涵盖70个国家，且在2017年的净销售额达到147亿美元。PPG提供涂层产品到建筑、消费性产品、工业和交通运输市场和售后服务。

## Nucor Fastener将设立电镀技术和试验厂



位于美国北卡罗莱纳州Charlotte的Nucor Corporation刚购买了Tricon Coatings(开发对环境友善的铬电镀技术的公司)的少量股权。在此投资案中，Nucor将与Tricon Coatings合作在市场推广这种商用技术，另外会在印第安纳州St. Joe市的Nucor Fastener打造一座试验厂。Nucor同时在这科技也握有适用于长型钢铁产品的全球独家证照。Nucor Corporation总裁、执行长和董事长John Ferriola表示：「我们很开心可以投资这种先进科技，并与Tricon Coatings和圣母院大学合作营造更安全的工作环境，并发展这个科技达到商业水准。」在圣母院大学创新育成中心成立的Tricon Coatings主要是为开发可以替代传统镀铬加工流程的技术。Tricon Coatings利用专利申请中的铬盐和离子溶液创造更快的电镀速度，加强耐磨性，同时也提供优异和安全的外观。

## FINdex指数第三季出现反弹

FIN扣件企业股价指数在2018的第三季出现反弹，相较上一季下滑0.4%，这次增加了9.2%。相关产业股的指数在第三季提高了9.8%。许多扣件企业都达到季度获利。

Lawson Products在第三季中有最好的指数表现，股价在这段时间内跃升39.2%。其他在第三季出现强劲获利的扣件厂商有Arconic—前身是Alcoa Fastening Systems and Rings business(增加24.3%)；Carpenter Tech(增加12.2%)；Dorman Products(增加12.6%)；Fastenal(增加20%)；Grainger(增加15.8%)；Simpson Mfg.(增加16.5%)和Stanley Black & Decker(增加10.2%)。

在第三季中FINdex指数出现下滑的公司包含Bisco Industries(下滑4%)；KLX(下滑12.7%)和Tree Island Steel(下滑17%)。

在2018的前六个月期间，FINdex和相关产业股票的指标实质上未改变。在2018的第一季跟之前的相关工业股票指标下滑11.7%相比，FINdex达到0.3%的边际效益成长。在2017，跟相关工业股票指标上升22.7%相比，FINdex上升了20.2%。

## Norm Fasteners美国分部供应产品给Tesla & John Deere

美国密西根州兰辛市参与当地的经济夥伴计画(LEAP)，且宣布Norm Fasteners的新配送业务，这是Norm Group在美国的旗下公司。Norm Fasteners主要负责执行供应Tesla's新Model 3扣件的合约，且也和John Deere有合约，同时希望可以将生意扩展到整个北美。Norm Fasteners的美国分部总经理Koray Gurbuz说：「Norm Fasteners已做足准备在全球汽车市场中持续成长，也看见了其他北美市场的庞大商机。我们很开心可以跟经济夥伴计画、兰辛市和密西根州合作去开展我们在美国的生意。」



## Boker's 进行扩厂



位在美国明尼苏达州Minneapolis专门制造精密金属冲压件、垫片、逆电流器和夹铁的Boker's公司正在进行扩厂以因应客户持续成长的需求。扩厂计画从2018三月开始并预计在2018十二月完成。Boker's目前的制造设备皆置於100,000平方英尺的厂房内。紧邻隔壁新盖的工厂总共会多出66,500平方英尺的制造空间。Boker's的副董事长Mark Kersey表示:「我们在每个产业都有很多多样化的顾客群。」随著产业跟客人的转变,我们持续改变去达到他们的需求并服务他们。在产品持续多样化之际,我们将可以让工作流程更具效率并提供更多产能和空间。从1919年起,Boker's每八年会扩建一次。这次扩建几乎会让制造空间变两倍大,在我们顾客需求持续增加下,让我们在未来整体空间还能设计规划新产能。」

## 加拿大CAN-ENG Furnaces全新设计网带式扣件硬化系统即将出货

位在加拿大安大略Niagara Falls的CAN-ENG Furnaces International Ltd已经获得一份替位在美国密西根州底特律的Tier 1汽车产业供应商设计制作



一个大产能扣件硬化炉的合约订单。会接到此份合约主要是因为过去二十年来该公司一直顺利供应客户各式系统且对该客户(专门提供线材加工、热处理、电镀和包装服务)产能提升持续提供支援的结果。根据合约,CAN-ENG Furnaces International Ltd 将为其设计制造出一套完整的高品质汽车扣件硬化炉,该炉体系统整合电脑化部件追踪和量测系统、预洗设备、网带硬化炉、淬油系统、後续清洗设备、调质炉、可溶性油系统、吸热气体发电机和2级自动化系统。此系统每小时可处理大约6,000磅(约2,700公斤)的量。这个计画目前正在产线进行中,计画2019 第一季投产。



## Specialty Screw 公司扩厂

美国伊利诺州Rockford市的Specialty Screw Corporation举办了破土仪式庆祝现有的厂房扩增20,000平方英尺,这次扩厂花费约250万美金。该公司计画招募至少10位员工,也表示很高兴可以在Rockford社区扩大事业。参与破土典礼的人有该公司的执行长Russ Johansson、他的家人、公司员工、客人和Rockford地区的官员。它创立于1953年,在当时是橱柜五金和汽车产业的扣件供应商。它从那时候把自己视为特殊零件冷处理和二次加工领域的主要且创新型供应商。为了满足市场对高品质精密扣件需求,它已在设备上投资且持续改善,同时也不断地做员工训练。此外,它因为在能源、土地、水资源上的保育有所成就,他们已获得当地、州、国家级的社会责任奖励。它生产特殊零件并供应给汽车产业,以及草地花园、管路系统、住宅窗户、门用五金、枪枝、手工具,也生产其他各式的特殊零件。身为一个私人经营的公司,它致力提供最好的品质和服务给顾客。

## G.L. Huyett获得232钢铁关税豁免

G.L. Huyett宣布它们已获48项不锈钢棒的232关税豁免。G.L.执行长Tim O' Keefe表示:「我们的团队评估了情况并提出令人信服的论述给联邦政府,主张我们申请的豁免要求牵涉到国家安全利益,而不是去接受无可避免的强制改变。我猜想我们可能是美国扣件产业中第一个获得豁免的公司。」

在2018年3月,川普总统基於国家安全宣布并实施232关税条例。该条例对进口钢材课徵25%关税,对进口铝材课徵10%。美国商务部在6月发布一项程序,让进口商可透过程序提出豁免的要求。



豁免的标准是针对原物料,这些原料「未在美国有足够且合理的产量与满意的品质,且涉及特定的国家安全利益考量」。

美国公司要为每个想要豁免的产品分别提出申请。一旦请求被发布到Regulations.gov网站(通常在提出申请後的数周),国内公司有30天可以为此提出评论。美国商务部在评论期结束後有额外的90天来发布最终决定。

截至目前已有40,000个要求提交,其中有半数已遭到国内生产商或类似的利害关系人公开反对。到11/1止,美国商务部核准的豁免要求仅低於5,000笔。

采购经理Zac Chamberlain说:「这对我们来说是个大胜利。我们还有另外15项豁免要求在审查中,全部都已通过大众评论期且没有遭受任何反对。他说每一笔豁免申请都需要花费2个小时的人事时间。」

Chamberlain解释:「G.L. Huyett寻求使用国内各处可得工厂资源,但仍无法找到供应商能符合顾客对高精密度的要求。」

Chamberlain提供一些建议给其他寻求232关税豁免的扣件企业:「我们的建议是先确定您在国内已没有可采购对象的选项,然後向这些对象取

得正式的回覆,在提交文件时把这些回覆纳入文件中,并确保正式的表格和旁证的文件是依规定要求的正确格式和档案大小来提交。」

销售副总Dan Harriger补充说这些豁免能帮助G.L. Huyett监控价格的膨胀。

Harriger表示:「这对我们顾客来说是更大的胜利。然而由於产能的局限和潜在的生产投入成本,市场上普遍会有价格膨胀。这是朝正确方向的其中一步。」他更进一步强调豁免主要影响到G.L. Huyett关键的不锈钢库存品的和棒材制成的实心销。

由Guy Huyett於1906年创立的G.L. Huyett是堪萨斯州最老牌且持续经营的公司之一。该公司是制造商、主要经销商和进口商,主要供应非螺纹扣件给工业经销商。



## Dan Walker成为美国工业扣件协会第8任总经理

Dan Walker已经正式接下美国工业扣件协会(IFI)制造商贸易协会总经理一职。2018年六月,IFI提名Walker成为该会第8任总经理,8月已经正式生效。

Walker在金属建筑制造商协会担任多个技术性角色,更在之後成为总经理。拥有20年的贸易协会管理经验,也是混凝土和住宅锚栓制造商协会的执行经理。Walker持有克里夫兰州立大学土木工程学士学位也是在俄亥俄州有证照的专业工程师。

Walker表示:「IFI有著光荣的技术领导历史和首屈一指的教育训练组织。我们的会员和高资质的员工已经达成了一项创举,透过他们的研究、标准、拥护和教育计画来确保一个健全的和活跃的产业。会员领导者为了公司的永续成长设立了一个清晰的目标,且我很兴奋的开始帮助他们达成这些目标。」

Walker是自1995年就担任IFI总经理Rob Harris的後续接班人。Harris在2017年末退休,且在Ken McCreight担任一阵子总经理後又回锅担任暂代经理。Harris说:「我有这个机会在过渡期跟Dan工作,然後我了解我们这个工作安排了对我的人。」成立於1931年,IFI是一个代表北美洲扣件制造商和材料、机械、设备和工程服务供应商的贸易协会。IFI总部位于俄亥俄州。

## Lawson Products 并购Screw Products, Inc.

美国伊利诺州芝加哥市的Lawson Products是一间服务MRO市场的产品经销商。他们



LAWSON Products

近期并购了德州达拉斯市的Screw Products, Inc (SPI)。此并购在2018年10月1日完成,而这项交易并没被公开。SPI是该地区提供大型制造商和加工车间散装工业产品的龙头经销商。



SPI透过达拉斯市与俄亥俄州代顿市的仓库提供定制化的扣件/零件包装、分段装配与备料服务。Lawson的董事长和执行长Michael DeCata说:「SPI的深度专业和在市场成功执行已产生茁壮的盈餘能力和销售成长。这项交易更进一步加强我们在寻求并购时的战略聚焦和训练。因此,Lawson做好准备进入加工车间和制造市场上且可以同时增长SPI和Lawson的销售。」Screw Products的董事长和执行长Bill Marthens说:「我们很兴奋可以加入Lawson,且很高兴可以运用他们的资源和经验来得到更多潜在机会。Lawson支持我们对高阶客户服务的承诺且有利地成长我们的销售。我们期待成为Lawson的一部分。」Marthens会成为Lawson Products发展部门的经理且管理每日的运行,而SPI重要的业务和操作员会继续他们现在的工作并回报给Marthens。



## Lindstrom并购Stelfast

Lindstrom LLC日前并购了Stelfast Inc. 详细交易细节尚未公布。这两间公司都是杰出的进口商和大型经销商。Lindstrom自2011年起成为Harbour Group Industries旗下公司。Harbour团队执行长Jeff Fox表示Stelfast执行团队将会继续担任原职务。

业界知情人士推测Harbour Group可能想要增强Lindstrom品牌力度,然後将其出售。

Lindstrom执行长Neil Yeargin表示:「他们期待跟Stelfast合作为我们的客户建立永续价值。双方公司很明显地在为客户提供配销、二次加工和包装服务上有共同的核心价值。」

Yeargin说这次并购扩大了Lindstrom的「市场版图和产品项目」,同时「加强我们的服务水准和达到顾客需求的能力」。

Stelfast的董事长和第二代负责人Simmi Sakhuja表示:「Lindstrom的团队和文化跟Stelfast非常合得来。两家公司特别适合也有更好的服务能力来提供我们顾客服务。我们也非常希望能向市场证明这一点。」

Fox提到:「Stelfast藉著提供广泛的产品项目和良好的顾客服务,专注在服务和有弹性地去达到经销商顾客的需求。当我们更了解这个团队,我们就更加清楚Stelfast顾客第一的理念被根深蒂固在这个组织中。」

Lindstrom创办人Virg Lindstrom退休後再度回锅管理公司。Lindstrom在1983成立时名称为Lindstrom Metric Inc.。Lindstrom是特殊扣件的主要经销商,产品只贩售给经销商。Lindstrom也是Bossard集团在美国唯一授权的产品经销商。Lindstrom在伊利诺、南卡罗来纳、德州、纽约和多伦多有分公司,总部位于明尼苏达。

Stelfast 1972年由Surinder Sakhuja所创立,原名为Eses Limited,是工业齿轮和螺丝机器产品的制造商。1976年改名为Stelfast。如今Stelfast是进口亚洲、欧洲和南美洲扣件的进口商和大型经销商。Stelfast在北美约有12,000名客户。

Simmi时常获邀在各大扣件活动演讲。

Stelfast有10个经销据点,总部在俄亥俄州。

成立於1976年,Harbour集团是家私有投资公司,曾并购了43个产业202家企业。旗下公司来自多种产业的制造商和经销商。

## Optimas OE Solutions Holdings 并购Circle Bolt & Nut

位在美国伊利诺州Glenview的Optimas OE



Solutions Holdings已经并购位於宾州Kingston的Circle Bolt & Nut。此并购案为Optimas发展周边产品品项和加强维修运营能力的成长策略提供更多支援。此外,这项并购案也让Optimas OE Solutions为各产业客户提供的产品更加多元化。■