



欧洲新闻

Fastener + Fixing杂志提供 www.fastenerandfixing.com
惠达编辑部整理

BÖLLHOFF

德国Böllhoff销售连续9年提高

Böllhoff集团公布2018年综合销售额达6.516亿欧元，比2017年增加5.15%，是连续第9年出现成长。集团也公布投资金额创新高，增加50%以上到6,510万欧元。

成立142年来，独立自主一向都是Böllhoff的基石，现在也扎根在第四代的接班人和管理团队。

Wilhelm A. Böllhoff 负责扣件服务供应、人资和品质管理。他的管理伙伴 Michael W. Böllhoff负责紧固组装技术和生产。团队中另外两名主管，Jens Bunte博士负责研发、应用技术和智慧财产权。财务、管控、法务和智财由 Carsten Löffler博士管理。

集团在24国39个地点共有45间子公司（其中包括13座制造厂）。2018年底集团聘用3,046名员工，比2017年底还多出254名。在德国约聘用1,500名员工。

德国的销售为3.125亿欧元-将近集团总额的48%，年比成长4.8%。2.038亿欧元（31%）的销售来自于其他欧洲国家，增加了2.6%。美洲的销售为7,550万欧元，增加4.1%（主要是受惠于南美洲经济的小幅转好）。亚洲销售共5,990万欧元，只占集团全部销售的9%多，但年比增加超过17%。

从产业类别来看，Böllhoff有58.4%的销售来自汽车业、39.4%来自工业和1.2%来自航太业。

提到集团已经达到连续9年的销售成长，Böllhoff管理团队表示：「我们现在首度看到更稳固阶段的信号。这些信号主要来自于地缘政治和欧洲政策的影响因素，而非德国的经济景气循环。」

纵使非常难以衡量，管理团队仍表示对接下来的表现很乐观。完整的2018报告着重在对建筑、机械和人工智慧基础设施的投资，在2018年总计6,500万欧元。这些论述在Böllhoff 附加价值链设下一道瓶颈-也就是九年稳定成长的结果。许多计画预计在2019-2020完成。

Böllhoff管理团队总结表示：「我们有信心可以完美地处理现在和未来的市场要求。」

英国Trifast：续抱成长佳音

在6月11日公布的初步财报中，Trifast确认结算至2019年3月31日的年度收入为2.091亿英镑（约2.337亿欧元），以一致的汇率来算，年比增加5.8%。

Trifast的欧洲据点年度表现强势，受惠于8个据点，包括荷兰（汽车领域）、匈牙利（电子领域）和德国（一般工业领域）中6个的两位数收入增加影响，整体收入成长5.8%。由于意大利据点贸易状况的影响所导致的国内家电量减少稍稍抵销了这些成长。Trifast在西班牙创建投资厂则首次成功达到100万英镑的年销售。

某家电子代工的跨国中国企业客户关厂倒闭以及美国追加关税对一小部分在该区域运作的跨国企业所产生的连锁效应，某种程度抵销了新加坡强劲的国内家电业成长。Trifast在亚洲达到年比2.6%的成长来到5,870万英镑。

整体来看，Trifast因为2018年四月并购Precision Technology Supplies (PTS)，在英国的总收入非常强劲，成长8.4%至7,910万英镑，不过因为英国汽车产量下滑的缘故，公司贸易水准稍稍下滑1.4%。除了这个之外，Trifast在多数成熟市场因为在一般工业和经销业务需求的刺激下表现都相当稳固。

在美国，年初时的迁厂反映于额外的收入成长，增加38.3%至890万英镑。这反映在汽车和电子产业的获利成长，以及对现有跨国T1和代工客户关系的善加利用。

税前获利增加5.9%至2,360万英镑。企业内成长约在2%，先前并购的PTS贡献了3.6%的成长幅度。

尽管受到预料中的英国采购价通膨以及对欧洲制造产能持续投资成本影响，毛利仍维持在30%的目标上。营运利润增加至11.6%的历史新高。

执行长Mark Belton和财务长Claire Foster表示：「Trifast表现相当稳定且主管经理对接下来财务年度的进展也非常乐观。我们具丰富经验的团队致力于研究、开发、行销和销售创新产品来满足我们客户对品质、价值和价格的高度期待。尽管英国脱欧可能产生的潜在影响以及美中之间持续的贸易紧张，董事会对于其策略、人员和集团适应改变的弹性持续维持高度信心。」





Hilti前4月销售上升6.2%

Hilti公布了集团销售在2019年前4季销售增加6.2%至19.31亿瑞郎。以本地货币计算，成长了7.6%。Hilti执行长Christoph Loos解释道：「整体来说，我们到2019年前4个月期间的销售有非常正面的开始，且销售也在预期之中。以整年度来看，虽然在某些区域建筑业动能已经趋缓，我们持续预期会有中至高水准的个位数成长。」



在欧洲和北美，Hilti集团先前都能够在持续发展正面的市场环境下保持强劲成长，以本地货币计算销售分别成长9.6%和8.1%。拉丁美洲的销售成长5.6%，亚太区域成长3.2%。欧洲/中东/非洲区域面对俄罗斯、土耳其和海湾国家的紧张情势则成长3%。

印度Sundram Fasteners公布新高营收和获利

属于TVS集团的Sundram Fasteners公告结算至2019年3月底的单独营收达到403.4亿卢比，比去年同期的341.9亿卢比增加16.3%。



国内销售受惠于商用车产量增加，成长15%至246.915亿卢比。Sundram也表示为了增加在对成长有贡献度的工业领域的销售，已经拓展了国内的经销商网络。

出口销售增加18.4%至138.299亿卢比，Sundram表示这部分是因为量的成长以及部分来自有利汇率的贡献。不过第四季销售只增加4.8%，虽然净获利增加15%。全年税后净利为43.712亿卢比，比前一年增加18.9%。

该公司宣布其位于Mahindra World City的新厂于2019年1月16日开始跨界休旅和迷你货车锻造及车修件的商用生产。Sundram正在Andhra Pradesh州的Sri市建造新厂，用以制造高精密零件。该厂将会是使用来巩固该公司打入非汽车产业（包括出口用越野车）的枢纽。

前英国扣件制造厂所有者承认贿赂

英国重大诈欺案办公室最近公布ALCA Fasteners Ltd前总经理和主要持有人已经在五月底承认进行贿赂。Carole Ann Hodson今年5月30日在Walsall Magistrates法院坦承进行贿赂来确保ALCA Fasteners Ltd能保有价值1,200万英镑的供货合约。



这样的违法行为发生在2011至2016年间，Hodson当时是该公司总经理和主要持有人，以30万英镑金额贿赂ALCA客户Würth集团所聘雇的采购经理Terje Moe。依照这个进行到他退休的计划，Moe可以在每一笔其所属集团向ALCA Fasteners所下订单的总额收取2.5%的回扣。贿赂金被分成64个月以现金支付。Terje Moe也于2018年7月6日针对两项违反挪威犯罪法的贿赂指控进行认罪。

假发票被开立来正当化在ALCA Fasteners帐户中被纪录为销售佣金支付或是其他与真正支付不相干的现金转帐，Hodson之后则对所属公司的查帐员扯谎以掩盖相关付款的实际用途。为了让该公司在2017年出售之前可以维持原本的价值，Hodson接着又欺骗采购者该公司从未涉入不合法的行为。

英国重大诈欺案办公室经理Lisa Osofsky表示：「Hodson小姐已经承认其犯行部分并对其不检行为表示认罪。贿赂在英国企业是不被允许的。这种贪污贿赂侵蚀了信任感且干扰市场运作，使公司无法正常运作且伤害了英国身为法治国家和可以安全进行商业活动的声誉。」英国重大诈欺案办公室从2017年12月起在该公司目前持有人和经理指示下开始调查这家企业所发生的事件。该办公室正持续与该公司和新主管经理合作调查。



NORMA第一季销售温和增加

NORMA集团

2019年第一季的销售为2.756亿欧元，比2018年同期上升1.1%。因为汽车产业问题所造成的较低企业内部成长借由2018年的并购案和汇兑获利获得弥补。

企业内部销售下滑4.2%。2018年的Kimplas和Statek并购案分别贡献了2.3%和620万欧元。货币效应贡献了3.1%给销售成长。该季调整后税息摊销前获利下滑13.3%至3,960万欧元（2018年第一季：4,570万欧元）。调整后税息摊销前获利为14.4%（2018年第一季：16.8%）。净营运现金流增加1,350万欧元来到负30万欧元。

NORMA解释道：「2019年第一季的业务发展主要可归因于在三大市场区域中汽车产销数据下滑。尤其欧洲/中东/非洲和亚太区域被列为非常剧烈波动的市场环境：欧洲汽车产业2018年夏季因实施标准化和更严格的排放测试标准所遭遇困难而产生的产量下滑以及中国汽车产业的需求骤降。」

欧洲/中东/非洲区域受到持续的排废测试问题和较低的汽车产量影响销售下滑2.8%至1.284亿欧元（2018第一季：1.322亿欧元）。

美洲销售稳定地增加4%至1.116亿欧元（2018年第一季：1.073亿欧元）。NORMA表示水资源管理产业在2019年初出现强劲成长；在商用车辆和农用机械的业务也持续稳定发展。不过，北美汽车产业的生产数据则呈现负向发展。

NORMA亚太销售增加7.5%至3,560万欧元（2018年第一季：3,310万欧元）。当中国汽车产业经历了显著的生产下滑，并购印度的Kimplas贡献了额外的销售收入。

集团执行长Bernd Kleinhens评论道：「有鉴于全球市场状况的不确定性以及比预期变化更激烈的市场环境（尤其是欧洲/中东/非洲和亚太区域），我们已经证实了我们对2019年调整后税息摊销前获利的预测。我们有信心市场的状况在接下来几季将会有所改善以及在未来的广大产品项目和对电动和水管理等关键市场的变化做好准备。」

NORMA确认全年度预期的稳固企业内部成长介于1-3%之间。来自Kimplas和Statek的销售预计达到约1,300万欧元。该公司证实调整后税息摊销前获利的预测介于15%和17%之间，但预期会是该范围内较低的数值。



Bulten获永续企业金质奖

Bulten AB已经获得EcoVadis永续企业排名金质奖，在所属产业排名前百分之一。

EcoVadis是专门针对企业在其所属产业整合永续要素程度进行评估、评比和排名的独立国际组织。这类评估以4个领域21项标准为基础：环境、公平作业条件、企业道德和供应链。使用的方法是根据国际企业社会责任标准（像是GRI和ISO 26000）。

Bulten资深人资和永续发展副总Marlene Dybeck表示：「Bulten的抱负和永续发展策略是整个企业应该沉浸于具永续导向的思考模式中。我们相当自豪能取得此认可，这也巩固了我们在永续经营发展中最佳产业之一的地位。」

Bulten集团的销售因汽车业的逆境而受挫

Bulten集团2019年第一季净销售额8.1亿克朗，与表现强劲的2018年第一季相比下跌了5.1%。调整后的营业收入（息税前利润）跌至5,900万克朗（2018年第一季为6,700万克朗）。调整后的营业利润率为7.3%，比2018年同一季下跌了7.8%。税后收益落在4,400万克朗（2018年第一季为4,800万克朗）。集团的订单额也上升了5.9%，达7.33亿克朗（5977万欧元）。

新上任的董事长兼最高执行长Anders Nyström先生提到，2018年第二季全球新车销量的走低趋势仍持续到2019年，在中国的走低情势最显着。他将欧洲汽车业增速减缓的原因归因于「顾客对可能的硬脱欧所带来的后果以及新的环境法规感到担忧，他们担忧的不是整体的经济下滑」。经济敏感性高的重型车市场仍很强劲的现象则坐实了这项观点。

董事长强调，用以增加产能和生产力的投资长期而言会增加收益的潜在可能性。集团在哈尔斯塔哈马市的热处理产线在三月底开始生产，承诺在第二季期间强化效率。他提到过去六个月来集团在中国迁厂的资金增加，且正如预期进行中，也提到为脱欧做准备、增加新企画以及市场需求的减缓。他说：「集团的活动正在持续进行，以将库存的水准正常化并改善库存的控管。」

在营业收入方面，他解释说2018年急速增加的原物料成本如今已趋稳，虽然成本的水平仍很高。集团已签订一份全面服务提供商合约，将提供扣件给一项新车企划，年金额价值达1300万欧元左右，将在2019年尾开始供应，在2021年达到全面产能。



Cooper & Turner 及Beck Industries计画合并

Andaray控股有限公司及其子公司 Cooper & Turner已经与 Beck Industries (Beck) 达成协议将进行两个集团的合并。整合后的公司目标在成为第一个真正是全球安全关键扣件的制造商，替再生能源、隧道、建筑、铁道、重型设备、下游油气、发电和核能等产业提供一系列产品支援。

Cooper & Turner服务全球客户，在欧盟、中国和北美都有制造和经销地点。这样的全球网络让Cooper & Turner可以提供满足最高品质标准工业扣件的无缝及一站式解决方案。法国具全面认证的高安全性栓合零件制造经销商Beck已经打造了与Cooper & Turner相辅相成的全球据点。Cooper & Turner和Beck整合后将会扩大延伸双方公司的市场，让其17座位于欧洲/北美/亚洲/北非的策略性工厂顺利供应世界级的产品和服务。

Beck Industries 董事长Hugues Charbonnier 表示：「这对Beck来说是非常令人兴奋的时刻。公司发展持续强劲，我们订单量持续成长，而且我们也有机会可以和Cooper & Turner一起整合彼此互补的市场、技术和产品来打造一个无与伦比的平台来服务我们本地和国际客户。」

Cooper & Turner 集团执行长Tony Brown 表示：「我们对于与Beck团队一起在高品质具任务关键性扣件领域创造全新的全球领导地位的可能性感到精力充沛。在来自Watermill 集团的伙伴支持下，我们看到了可以进一步服务全球能源市场的庞大机会。」

Cooper & Turner和Beck的合并尚须走完惯例程序，包括相关作业委员会的咨询并取得必要的法规同意。

KEIL交棒新生代

新生代的总经理团队目前已经就位准备接手领导KEIL Befestigungstechnik GmbH。该公司也将会迁入新的公司总部。紧固专家KEIL以品质和稳定度闻名超过50年。KEIL在1980年初所开发出的下切壁虎也已经发展成全球品牌。无数的建筑师、规划师、建造者和客户都信赖KEIL Befestigungstechnik 的技术解决方案。全球数千栋房屋楼面也随处可见安装有KEIL Hinterschittanker的扣件产品。



这家家族企业多年来一直由拥有人Petra和Jürgen Bergfelder进行管理。2019年5月1日，管理团队也加入Gerda Söhngen和Christian Schmidt两位新经理。

Gerda Söhngen是公司拥有人的女儿，从小即对公司事务耳濡目染。Söhngen小姐目前是管理公司的第三代，负责技术和制造部分。负责销售和行销的Christian Schmidt在技术产品的销售上有广泛的全球经验。在Akzo Nobel担任13年不同职位后，Schmidt先生最近是担任位于Oberursel的SFS intec GmbH的销售经理，且已经担任了7年。在2019年6月底，KEIL Befestigungstechnik GmbH迁移到德国Engelskirchen的新企业总部。Petra和Jürgen Bergfelder将会按时程交接给新经理团队。他们将持续提供KEIL Befestigungstechnik GmbH谘询确保交接程序顺利。



英国钢铁进入破产接管程序

今年5月22日在英国钢铁拥有人确定无法获得英国政府紧急救助资金挹注后，英国法院指派EY为英钢的官方指定破产接管人。

在此前一日，新闻媒体报导虽然英钢拥有人Greybull积极向已经对其提供1.2亿英镑贷款来支付环境合规成本的英国政府寻求额外紧急支援，英钢仍将陷入倒闭险境。据报导Greybull原本寻求多达7,500万英镑的额外资金协助，但最后将其金额降至3,000万英镑。

英国商业司秘书Greg Clark发表言论表示：「政府不眠不休与英钢、其拥有人Greybull Capital和领导团队合作以找出确保提供英钢合适解决方案的潜在选项。我们已展现出诚意并且已经提供该公司一座价值1.2亿英镑的过渡性贷款来满足其排放交易合规成本。」

「政府只可以在法律允许下且在商业的基础上提供钢铁企业财务支援。我也被告知对该公司或其他相关部门所做出提议做保证是不符合法规的。」

他接着补充：「我将会与官方指定接管者、英钢管理支援团队、贸易联盟以及供应链和当地企业一起努力追求每一个可能的步骤程序来确保Scunthorpe、Skinningrove和Teeside据点的未来发展。」

英钢聘雇约5,000名员工，主要在Scunthorpe和Teeside，但不一样的评估则指出有高达5倍的人员仰赖这些据点运作来谋生。

英钢表示：「这消息对公司、员工和其所之称的英国社会来说是显着的打击。英钢并非独立于世的企业而是英国广大钢铁业的关键部分。」不过英钢接着表示：「破产接管至少还留有一些台面上的选项，包含给予时间来找寻新买家。我们有绝对信心政府会投资每一个可能的机会并排除障碍来确保找出一个可行的解决方案。」

英钢相信纵使当前产业面临众多挑战，对于英国钢铁需求的展望仍维持正项。英钢政策和代理主管Richard Warren评论表示：「当然，我们面临的许多挑战并不只限于钢铁业- 整个制造产业都希望在脱欧议题上能赶快确定。无法在仅仅5个月的时间内搞清楚英国与其最大几个市场的贸易关系、规划和做出决定已经成为复杂的梦魇。」



我必须再次确定地表示英国必须尽快地与欧洲达成协议，尽全力避免无协议脱欧。在脱欧阴霾下，长久以来英国国内面临的问题（像是无竞争力的电价和地税）也持续影响投资意愿。在政府的工业策略下，这也是政府要优先考量的部分。」

英钢位于Scunthorpe的线材厂供应一系列建筑用和汽车用高品质冷锻头线材。在去年年底，该线材厂宣布已经投入资金要进行大规模升级，包括安装全新现代化高速线材产线，目标是要大幅度提升产品范围和制造品质能力。

2017年9月，英钢曾并购位于荷兰的FN Steel，该公司也是扣件制造产业所需材料的主要供应商。

BOSSARD

Bossard面临更具挑战的情势仍出现成长

Bossard集团财报显示，即使面临更具挑战的情势以及比较的基线相对拉高，2019年第一季销售仍成长5.4%，达2.322亿瑞郎（2.034亿欧元）。集团表示第一季整体上很强健的表现很出色，因为集团是在一个经济动能转弱的环境中达成此成果，而且上一个年度的基线相对还很高。

集团在欧洲与亚洲的活动大幅挹注自身的销售向上发展的趋势，但在美洲的事业则出现停滞。在欧洲的销售成长了5.1%，达1.389亿瑞郎（以当地币值换算则是成长7.3%），即使在缺乏生气的经济景气下仍推升了市占率。

继2017与2018年在美洲呈现充满活力的事业发展，集团表示2019年初并无法再有进一步的销售成场。以当地币值换算，在美洲的销售额下跌4.9%，落在5810万瑞郎。集团指出下跌的两个原因，今年初集团面临到销售给几间主要客户的量转少，且无法透过「鼓励新事业的成长」来弥补。

在亚洲，集团前几年以来的前置作业和产能扩增有了收获，2019年第一季的销售成长了16.6%，达3520万瑞郎（以当地币值换算成长了17.7%）。成长主要是来自于中国与印度。随着第一季的销售步上轨道，集团的全年销售目标

是9~9.2亿瑞郎。但集团表示最近公布的采购经理人指数下跌显然反映出经济动能弱化，这让目标的达成更充满挑战性。

Bossard集团深入扩展3D列印技术

Bossard集团已取得瑞士Ecoparts Ag公司30%的股份，持续扩展集团在积层制造领域中的地位。Ecoparts在这项创新科技的金属领域中已有多年的3D列印服务之经验，是此领域中具领先地位的瑞士企业。集团持有的Ecoparts股份具有策略上的重要性，试图巩固未来在积层制造市场中的地位。此投资拓展集团的专业并使之得以在新计画的规划阶段协助顾客。

Ecoparts是积层制造技术的先驱。自2006年起，Ecoparts提供金属零件衍生设计，以及客制零件与系列零件，例如原型、工具制造、轻量零件、混合式结构以及积层制造工



程。作为瑞士最大级及具领先地位的积层制造供应商，Ecoparts在此未来市场拥有丰富经验，包括所使用的科技和材料。

Bossard集团已从Ecoparts的两位创立者手中取得30%的股权，这两位创立者先前共同控制50%的资本。作为事业发展伙伴以及签约制造商，集团透过对Ecoparts的投资获取更多积层制造领域的专业。2018年，集团订购了德国3d-prototyp公司49%的股权，该公司是复杂塑胶零件与模型积层制造领域的专家。集团继代理销售三家知名3D列印机制造商的产品到瑞士市场之后，也宣布与他们结盟。这强化了集团的专业用以支援顾客进行复杂金属与塑胶零件的设计至制造。此外，在选择最合适的3D列印机与相关制造技术方面，Bossard集团是一个创新的事业伙伴。

集团相信3D列印会擘画数个制造领域的未来，例如原型、复杂工具、轻量工业零件的制造，亦即非大量制造的产品。有越来越多新的材料正用于积层制造。

Bufab集团2019年第一季度成长15%

Bufab集团2019年第一季度起步的表现强劲，持续稳健成长，利润攀升。集团在国际市场部门的表现达标，但在瑞典的表现欠佳。集团的净销售成长了15%，达10.91亿克朗（8896万欧元），成长动力来自并购、市占率增加以及稳定的市场需求。有机成长率为6%。营业利润（息税折旧摊销前利润）增加到1.19亿克朗（2018年第一季度为1.06亿克朗），营业利润率为10.9%（2018年第一季度为11.2%）。

BUFAB

国际市场部门是集团最大的营运部门，其第一季表现特别强劲，仍持续抢攻市占，抢下取多订单与顾客。该部门的有机成长率为8%。集团的成长动能特别强劲的地区是欧洲中部，英国、北欧和南欧，但在东欧地区则稍弱。董事长兼最高执行长Jorgen Rosengren表示：「价格的上升让我们保有稳定的毛利率。」透过有效的成本控制和提升效率，我们得以达实现该部门史上最高的营业利润率。因此，营业利润上升了2成。

反之，集团在瑞典的季度表现「低于去年，原因是毛利率明显弱化」。由于瑞典货币持续弱化，2018和2019年初的价格调升仍不足以应对。面对第二季，有机成长的幅度很「有限」。虽然实施了有效率的成本控制，营业利润和营业利润率仍比2018年还要低得多。董事长强调：「我们对此发展完全不满意。」他承诺进一步为顾客调升价格，并整合采购节支的方式，意在年内使毛利率回升。

即使在瑞典的表现不佳，董事长仍对集团的季度收益表示满意。「我们新并购的企业正在挹注增加销售和利润，同时大幅强化我们对顾客提供的服务。我们的策略其中一环是在未来新增加有附加价值的企业并购。」董事长结束时说：「我们对今年初的表现很满意，总体经济的不确定性仍存在，但我们对2019年其他季度的表现仍感到乐观。」



Norma集团销售升至11亿欧元

Norma集团在2018年度的销售比起前一年度增加了6.6%，达到10.8亿欧元（2017年度为10.1亿欧元）。有机销售成长率强劲，达7.7%。此成长的动能主要来自2018上半年美国商用车和农机市场的强力复苏、美国水利产业的复兴以及中国对高品质接合产品的高度需求。

集团并购的Fengfan、Kimplas与Statek等企业也对2018年的销售增长多挹注了1,650万欧元。另一方面，负面的汇率影响使得成长减少了2.8%。净营业现金流为1.244亿欧元，其中包括并购Statek公司与Kimplas公司后的影响，以及营业活动带来的资本支出增加。该2018年度的现金流比前一年度还要少（2017年为1.329亿欧元）。由于原物料市场的环境多变，开始兴建摆放成品以及加工产品的仓库。

集团最高执行长Bernd Kleinhens先生表示：「我们在2018年度的有机成长强健。」「我们在2019年会继续把企业模式的焦点放在未来的电动车市场和水资源管理。此外，合理的组织员额精简措施让我们组织和全球的程序能更加协调化，让有利润的成长得以持续。」

SFS集团面临市场动荡仍预测将有3%~5%的成长

由于中美贸易情势紧绷以及近期全球精气活动趋缓，SFS集团预测2019年的市场会有动荡。健全的计划管理架构代表集团仍预测销售总额成长率会在2019年达到3%~5%。若考量不定的经济现况，集团预测2019年调整后的折旧及摊销前获利率会落在13%~15%之间。集团将会支出一一次性的开销用于试运转中国南通市的制造厂，但也预测会借由抛售不动产来获得会计收益。

集团在2018年度达成6.5%的销售成长，将合并销售推升到17.39亿瑞郎。该年度的成长基础来源广泛，集团的扣件部门发展力道最强。该年度下半年的成长速度比上半年慢，部分是因为较强的对比基础，另一部份是因为第四季出现预期之外的需求减缓，尤其是来自汽车和电子产业的顾客需求。





集团的营业利润成长4.2%，达2.431亿瑞郎。获利能力在下半年大幅改善（息税前利润率14.4%），高于上半年（息税前利润率13.6%）。集团该年度的折旧及摊销前获利率落在14%，稍微低于前一年度的14.3%。此缩福的主因是销售组合的影响增加，例如因为该年最后一季扣件与经销物流部门的成长率较高以及需求大幅降低。该年度的净利润成长21.9%，达1.939亿瑞郎，相当于净销售额的11.2%。

SFS集团收购建筑扣件经销商

SFS集团最近并购了Triangle Fastener Corporation (TFC) 公司，TFC总部位于匹兹堡，是美国商用建筑扣件与其他产品的领先供应商。TFC的2018年销售额超过7千万美金（6,250万欧元），有大约200名员工。此并购意味着SFS集团可将触角扩大到美国建筑业市场与其顾客。

TFC成立于1977年，供应全系列为顾客量身打造的扣件与其他用途之解决方案给商用建筑产业的终端用户。TFC透过15州23个分支据点销售产品给约6千名线上顾客，是美国东部其中一家领导供应商。TFC将被纳入SFS扣件产品部门下的建筑部门继续运作，接受TFC现有管理阶层的领导，以确保其事业之延续。



Würth集团建设创新中心

跨国Würth集团的母公司Adolf Würth GmbH & Co KG正在德国金策尔绍市建造一座研发中心，已于2019年3月底举办动土典礼。投资额达7千万欧元，该中心将囊括先进实验室与工厂，占地1.5万平方公尺。配备的锚栓专用人工气候箱、最新3D列印机和地震测试装备未来也将提供更多强化选项先进的内部研究。该中心将会有约250名员工，包括母公司研发部门的员工，集团旗下的制造业公司员工、外部的研究者。

集团与卡尔斯鲁尔理工学院与因斯布鲁克市和司徒加市的大学合作，将创造专业与技术知识。「我们与这些大学合作，得以采用科学方法，借此打开全新的商机。」母公司产品、采购与出口的常务董事Thomas Klenk表示集团想从贸易商发展成制造商。「我们的目标是大幅缩短创新研发的周期，以更快速地把更新更深化的研发带到市场，得以为顾客带来具有真正附加价值的产品方案。」

该创新中心会为集团添增作为雇主的吸引力，并制衡高技术工作者短缺的问题。母公司管理阶层的主席Norbert Heckmann表示：「这也是我们在乡村地区面临的挑战。该创新中心会大幅增加集团作为雇用技师与工程师的创新与外向型企业的魅力。」

