

Bulten首季表現受新冠影響由盛轉衰

Bulten公布2020年第一季淨銷售達8.21億瑞朗(約7,540萬歐元),比去年同期增加1.4%。該季營運收入加總為4,300萬瑞朗(2019第一季: 5,800萬瑞朗),相當於5.2%的營運利潤。

Bulten董事長兼執行長Anders Nyström表示:「Bulten今年一開始表現強勢,延續了2019年底的接單旺勢。但從那之後,Bulten和全球汽車產業的狀況因為新冠疫情的影響出現戲劇性的變化。今年二月中國的汽車產線停止生產,然後三月間多數Bulten的客戶關閉在歐洲和北美的生產據點。因此,Bulten在首季的產銷表現比原先規劃的下滑許多。」

「市場的衰退反映在該季的接單和淨銷售上,這個影響部分受到先前併購PSM而抵銷。淨銷售增加1.4%,接單則減少6.1%。汽車產業普遍不確定的生產狀況意謂接下來幾個月的發展將很難預測。不過在該季結束前,中國的車輛生產開始出現復甦,但仍未達到先前的水準。」

Bufab四月銷售受新冠重創

受新冠疫情影响,Bufab今年四月的銷售成長表現大幅下修30%。若把貨幣效應和併購案納入考量,總銷售成長約下滑20%。

Bufab表示:「到四月底前,我們在一些區域收到一些需求稍稍復甦的正面消息以及很多客戶打算在五月重啟產線的資訊。另一方面,疫情本身的發展和未來政府的因應對策也無法預測。」

Bufab董事長兼執行長Jörgen Rosengren表示:「現在對每個人來說都是艱難時期。Bufab關心的重點是維持員工和合作夥伴的健康和安全,同時對全球客戶持續提供不間斷的供應服務。我們採取來降低成本的嚴格措施現正在產生效果。我想要再次感謝所有團隊成員的優異團隊合作、客戶的關注以及個人在這艱困時期的努力付出。」

Norma集團財報表現受新冠衝擊

Norma集團公布2020首季銷售下滑8%至2.536億歐元(2019年第一季: 2.756億歐元)。營業產出銷售下滑8.9%。貨幣效應對集團銷售產生0.9%的正面影響。

NORMA集團執行長Michael Schneider博士表示:「全球市場因為新冠疫情所導致的不明確態勢對我們2020年第一季的業績表現產生負面影響。為了保護我們員工以及因應客戶需求的顯著下滑,我們決定在三月中暫時關閉或中斷很多據點的生產。在當前的情況下,我們關注的是維繫供應鏈和確保財務彈性,藉此度過暫行性的銷售下滑。不過,還好因為我們有廣泛的產品項目和全球性的業務活動,我們有信心盡可能有效地緩和新冠疫情所帶來的結果衝擊。」

NORMA集團在歐洲/中東/非洲、美洲和亞太三大區域的銷售在2020年第一季都出現下滑。主要原因是因為2020年三月起爆發新冠疫情後所公布的限制措施導致汽車產業發展進一步惡化疲弱。因此這部分接合技術的需求大幅下滑。

Bossard 2020首季表現有撐

Bossard集團公布首季淨銷售達2.189億瑞郎,並表示在這極具挑戰的市場環境下,集團的表現仍然有撐。考慮到新冠疫情所導致的成長市場亂流,該公司在首季的表現比原本預期的還要好。

Bossard集團公布2020首季淨銷售為2.189億瑞郎(約2.077億歐元),下滑5.7%。不過,這次下滑主要是因為強勢瑞郎影響,所以若以當地貨幣計算的話銷售下滑幅度會落在-1.8%。Bossard特別表示,歐洲銷售業務的表現持續維持,以當地貨幣計算的話只稍稍下滑,差不多跟去年一樣維持相同水準。在受新冠疫情大幅影響的亞洲,Bossard逐漸看到市場正常化的跡象,尤其在中國。

Bossard表示未來的遠景是一場挑戰,並說第二季一樣是場硬仗,他們認為目前還看不到產業會從新冠疫情中快速復甦的跡象。義大利、法國、德國和瑞士經濟活動的急遽下滑將會對Bossard的業績造成影響。

Arconic分割為兩家獨立公司

Arconic Inc已經正式分割為Howmet Aerospace Inc和Arconic Corporation兩家獨立公司。Howmet Aerospace專營先進工程解決方案並將開始在紐約證交所HWM名稱進行交易。2019年這兩家公司創造了超過70億美元營收,比前一年增加5%,其中Howmet有超過70%的營收來自航太市場。

全新的公司將會由共同執行長John C. Plant(同時也擔任董事會執行主席)和Tolga Oal(先前擔任Arconic Engineered Structures董事長)進行領導管理。

Howmet過去90多年一直是業界信賴的品牌,且有技術能力支持下世代航太計畫的創新和成長。業務包括引擎產品、緊固系統、工程結構和鍛造輪圈的Howmet Aerospace正在讓下一階段更具燃料效率、更安靜的航太引擎和永續性的基礎交通進行轉型。



專訪SACMA董事長Valeriano Rampezzotti

SACMA
GROUP

SACMA成立已經80週年，作為掌管公司的您，您認為是時候重新檢視和制訂新公司政策來達到永續和創新發展了嗎？

現在絕對是審視持續進步和創新方針的時候。最近世代交替已經逐漸在發生。我必須承認我的父親對我來說猶如良師一般，不若其他知識淵博和經驗豐富的企業家有時候會傳達不出所謂企業家洞察力的精隨。我的父親是我的啟蒙，過去幾年教導我管理技巧，賦予我重要機會，例如管理INGRAMATIC，一開始非常不容易。這個工作經驗最後讓公司的過渡期走得很順利。

您認為最近公司管理的改變是完整成功的嗎？

當今世界一直都有新事物要學習。我在公司服務的年資也許不長，但是合作夥伴和顧問的協助讓我可以更關注在市場，因此能夠在策略性選擇中做出正確的解答。這不是說改變的階段已經完全結束，而是說改變的腳步被大幅加速並成功地克服解決。

您認為自己管理公司的模式跟前人有何不同？

我相信在許多類型的行政中有很多近似的管理特色，因為對於客戶和員工的價值觀無法避免地都會去參考前人的做法。就我自己來說，那些做法都是從我父親那時候一路傳到現在：公平/誠信/透明的價值觀等。不過我們也不能低估過去幾年因為市場和客戶需求的改變，公司勢必要走向更專業的管理方式。從概念上來看，公司在不久的未來會有改變，從家族型企業變成更專業化管理的企業，但同時仍保有家族型企業的價值觀。

您認為企業需要採取怎樣的策略來處理來自全球化市場的持續性難題？

當然要透過持續維持精簡和彈性的結構，並隨時做好改變準備。這些都是像SACMA這種利基企業面對市場改變需要維持的特性。最近幾次我們看到許多類似要讓市場更具競爭力和活躍度的改變，我們必須翻新製造廠和所有自家生產的機器(像是SACMA和INGRAMATIC機器)，它們必須慢慢增加彈性，讓原本標準螺栓的生產可以輕鬆轉變成客製化部件的生產。

您對SACMA的未來有什麼看法？

無庸置疑地，未來在邏輯上勢必會跟現在有所不同。我們的機器正跟客戶的需求一起改變。因此我看到未來的SACMA將可以創造出高品質和進階技術導向的產品來持續滿足越來越國際化客戶的需求。簡單來說，就是更加國際化和提供客戶更敏銳的商業和技術輔助服務。因此，目前我們不只可以提供壓製或滾軋機械，也能夠提供欲生產部件的設計和技術。

您認為持續的技術變革和現代化也會在不久後對扣件產業造成結構性的改變嗎？如果是？又是透過什麼方式？

我的確這樣認為。我想到了來自汽車產業電動引擎的重大改變。這絕對會改變現今我們對螺絲和螺絲概念的理解。若電動引擎可以獲得認同，我認為扣件的應用和功能將會朝小型化發展。換句話說，我們將會繼續朝向成型件和特殊螺絲的方向發展。這不應該被視為壞事，相反地，應該被視為找出可以用於電動車生產的新產品以及市場需求自然改革的機會。



義大利扣件雜誌主編Marco A. Guerritore (左) 和 Sacma董事長Valeriano Rampezzotti (右)

您對全球鋼市有何看法，尤其是目前水深火熱的義大利市場？

這是個大問題。全球鋼市持續遭遇顯著挑戰且原因主要是持續造成全球許多客戶面臨阻礙的海關稅率措施。鋼市目前是全球性的，受進出口活動影響，因此與海關政策有很大的關係。就義大利而言，我認為因為現今很多東西的生產都需要鋼，因此義大利國內若能有自己的生產是非常重要的。對我們來說也是如此，在義大利境內有持續的鋼鐵生產非常重要。因為萬一狀況變糟，我們被迫從國外進口所有需要的鋼料。即使是現在，我們也被迫要從國外採購許多鋼製鑄件，且採購成本也有顯著增加。

您擔心美國海關措施帶來的影響嗎？

美國佔我們的出口比例很大，我們在美國也有子公司。目前對我們來說，並沒有聽聞關於出口機工具至美國的海關稅率新消息，所以我們並不擔心。當然如果措施出現改變，將會讓我們陷入困境，因為我們在美國有一個很大間的重要競爭對手。

就您的看法，疫情大流行結束後義大利和全球的經濟活動將出現什麼光景？

這個病毒絕對會改變我們的生活模式，我們必須至少在疫苗問世前做好預防措施。至於經濟方面，疫情帶來的負面影響將會持續多年，不僅在義大利，還有全世界。它將影響從觀光到汽車的所有產業，政府單位也必須協助整個經濟結構以降低損害和失業率...現在這個時機，很難知道我們的業界將會如何因應，但很清楚地，在主要危機影響下會有更多時間可以進行重整和找出新解決方案，以及發現新機會。■

