

歐洲新聞

新聞提供: *Fastener + Fixing Magazine*
www.fastenerandfixing.com

smartfix tecnologia & innovacion, s.l.

Smartfix宣布新任最高執行長

總部位於西班牙的Smartfix Tecnologia & Innovacion S.L公司宣布Carlos Jiménez擔任新任最高執行長，並推出一系列現代化措施，包括採用新企業標誌、更新目錄和增強網站。

Smartfix將以客戶為中心的理念作為其業務模式的核心，並表示以確保無縫隙的客戶體驗為榮。從直覺的訂購流程到快速的客戶支援，每一次互動都反映了公司提供優質服務的承諾。

接替公司創辦人 Jose Juan 的新任最高執行長 Carlos Jiménez 解釋道：「我們致力維護Smartfix多年來秉持的價值觀。抽芯鉚釘和自鉚扣件的高品質製造和經銷不僅只代表一條產品線而已，而是我們在新的領導層的帶領下致力於保護的歷史遺產。」

2023年，Smartfix在國內實現了顯著成長，鞏固了在西班牙市場的地位。展望未來，該公司打算在這一成功的基礎上再接再厲，建立其全球業務，以滿足全球客戶的需求。Carlos 強調：「我們的目標是透過擴大Smartfix在國際市場的存在性以及影響力，並培育新的合作夥伴關係來輔助現有的國內成長。我們推出的現代化措施（包括新的企業標誌、更新的目錄和增強的網站）都是經過精心挑選的，以便為客戶提供現代化且對用戶友善的體驗，同時保持我們業務的品質。」

NEVIB 協會宣布新任主席



荷蘭扣件進口商組成的NEVIB協會慶祝成立 10 週年，並宣布任命新主席：ASF Fischer BV 董事兼所有人 Arnoud Booij。

NEVIB 協會由一群富有遠見的荷蘭扣件進口商於 10 年前創立，旨在建立一個機構來共同應對該行業面臨的

諸多挑戰。前主席Robert Klaassen是該協會的創始成員之一，他是使該協會發展成當今強大組織的推動力。在他的努力下，NEVIB 現在成為荷蘭扣件進口貿易的官方貿易協會，受到各國政府、歐洲工業協會、歐洲扣件經銷商協會和所有其他利益相關者的認可。

週年大會上也宣布了 NEVIB 董事會的變動，包括 Bart Veldhuizen（來自Hoenderdaal公司）新加入董事會，Vincent van Dijk 繼續擔任 NEVIB 秘書長。

BÖLLHOFF

Böllhoff公司適度成長

得益於Böllhoff集團廣大的產品陣容和國際化定位，該公司2023年營業額達 8.09 億歐元，比上一年增長約 3.3%（2022年：7.83 億歐元）。

Böllhoff集團共同執行長Michael W Böllhoff評論道：「儘管全球市場情況嚴峻，我們集團公司仍實現了適度成長。這主要歸功於我們廣大的產品和服務組合，以及我們的國際公司網絡，我們在五大洲 26 個國家設有分支機構。共同執行長 Wilhelm A Böllhoff補充道：「特別值得注意的是，德國並未對此成長做出貢獻。我們國家迫切需要改善備受討論的框架條件，也需要對我們自身和整體經濟實力有更大的勇氣、信心和信任，在創新方面也是如此。」

2023年Böllhoff集團銷售額成長最重要的動力是印度、墨西哥和土耳其。多年來，中國市場首次未對該公司的成長做出貢獻，這主要是由於匯率的影響。

航空業的成長

從Böllhoff的單一客戶群來看，過去對航空業務擴張所下的投資產生了特別正面的影響。自2021年以來，該集團收購了兩家法國航太特殊扣件製造商。在2021年6月收購了位於蒙布里松的SNEP SA公司，並於2022年6月收購了來自迪約龐塔勒的Gillis Aerospace公司。然而，汽車產業的需求仍然低迷，其特點是由於產業持續的結構性變化之不確定性。

2024 年展望

Böllhoff集團強調，2024 年的前景艱難，不確定性仍然很高。許多市場正在轉型，Böllhoff客戶群中的企業在某些情況下正在減少產能或將其遷移到其他國家。Michael W Böllhoff說：「因此，我們將繼續致力於提高我們的生產力和流程，以繼續成為客戶在接合技術方面的合作夥伴。」他補充道：「儘管整體經濟形勢嚴峻，我們仍將繼續對公司進行投資。在 2024 年，這意味著進行數位化以及員工培訓和繼續深化教育相關的主題。」

BOSSARD

Proven Productivity

Bossard對經濟正常化時期下的營運成果感到滿意

在瑞士法郎強勢且經濟充滿挑戰的市場環境中，Bossard集團在2023財務年度中實現銷售額10.69 億瑞士法郎（約11.13 億歐元）（2022 年：11.53 億瑞士法郎），下降7.4%（以當地貨幣計算：-2.6%）。Bossard 解釋說，持續到 2023 年第一季的正向業務動能在這一年中趨於正常化。客戶庫存減少過程中所接到的訂單趨於正常化，轉變為疲軟的客戶需求。隨著時間的推移，經濟指標也出現惡化。然而，由於部分成長產業的穩定需求，以及智慧工廠服務令人滿意的表現，Bossard 仍能鞏固其在所有三個市場區域的地位。

歐洲市場疲軟

在歐洲，Bossard 銷售額下降 6.1% 至 5.864 億瑞士法郎（以當地貨幣計算：-3.5%）。這是經濟放緩、需求正常化、瑞郎走強的結果。儘管經濟形勢嚴峻，電動車和鐵路業仍表現出正面的勢頭。在通貨膨脹和熟練勞動力短缺的環境下，Bossard 的智慧工廠服務更加受到客戶的關注。

美國需求動態正常化

在經歷了兩位數成長之後，美國的需求在這一年也開始正常化。雖然以當地貨幣計算的銷售額成長了 3.6%，但以瑞士法郎計算的銷售額卻下降了 2.6% 至 3.015 億瑞士法郎。近年來客戶群的成功擴張在電動車這一重點產業的積極發展中尤為明顯。加拿大 Bossard Ontario Inc. 自 2022 年 12 月 1 日起合併，對銷售業績做出了貢獻。

亞洲需求發展受到限制

在亞洲的銷售額下降 17.8%，至 1.811 億瑞士法郎（以當地貨幣計算：-9%）。特別是在這個市場區域，瑞士法郎的升值幅度很大。除了在印度的發展令人滿意之外，亞洲整體需求動能受到抑制。尤其是在中國，在取消 Covid-19 限制後，只感受到輕微的成長動能。在印度，Bossard 受益於近岸外包的趨勢、充滿活力的新創企業環境以及鐵路重點產業的基礎設施項目。

2024 年展望

Bossard 表示：「目前，很難預測未來幾季充滿挑戰的經濟環境將如何演變。根據目前的市場觀察，我們預計 2024 年上半年需求發展將受到限制，而薪資水準將持續上升。然而，即使這樣的市場環境也蘊藏著成長的機會。在當前成本和薪資上漲的環境下，近岸外包趨勢的增強和流程數位化以提高效率和生產力的趨勢更加強勁，這將進一步增強對我們智慧工廠服務的需求。我們將繼續堅持之前的中期財務目標並持續實施『200戰略』。」



伍爾特集團2023 年創下新紀錄

儘管全球經濟和政治形勢緊張，伍爾特集團仍能再次實現成長，儘管困難的環境對其經營業績產生了衝擊。根據伍爾特集團 2023 年度的初步財務報表，年銷售額在其公司歷史上首次超過 200 億歐元。經匯率調整後，銷售額成長 3.5%。預計經營業績將繼續低於去年的 14 億歐元（2022 年：16 億歐元），這是該集團史上第二好的業績。

伍爾特集團中央管理委員會主席 Robert Friedmann 說：「鑑於全球經濟降溫，我們對過去的財務年度感到滿意。200 億歐元銷售大關對我們來說是一個特殊的里程碑，因為它代表我們能夠在過去九年將銷售額翻倍。去年，集團跨產業、跨地區的異質結構和業務模式再次成為我們成功的基礎。建築業是本集團的重要行業，其銷售發展緩慢，這可以透過其他戰略業務部門（例如電氣批發部門）來彌補。」

中國、台灣和美國之間持續的衝突、在烏克蘭和中東的戰爭、通膨所導致的成本增加，尤其是能源和原材料、高貸款利率，所有這些都阻礙了建築業的需求，也對結果產生了負面影響。

Robert Friedmann 強調：「在這樣的環境中取得這些成果，代表我們超過四百萬的客戶非常欣賞我們的產品和服務。他們信任我們，這是我們最重要的目標。伍爾特集團過去已經證明，它能夠成功克服重大挑戰。我們員工的團結和家人的支持，特別是 Reinhold Würth 教授和 Bettina Würth 的支持，為我們提供了必要的穩定性。」



Bulten銷售破記錄

Bulten AB 公佈的 2023 年度淨銷售額為 57.57 億瑞典克朗（5.107 億歐元），較上年同期成長 28.7%（2022 年：44.74 億瑞典克朗）。營業收益 (EBIT) 總計 2.3 億瑞典克朗（2022 年：1.8 億瑞典克朗），相當於營業利率為 4%。

調整後營業利潤總計 2.43 億瑞典克朗（2022 年：2.84 億瑞典克朗），相當於調整後營業利率為 4.2%。營業收益包含了 1,300 萬瑞典克朗的交易成本，歸因於收購了亞洲扣件與其他零件經銷商 Exim。去年同期調整了約 1.04 億瑞典克朗，其中 9,300 萬瑞典克朗與 Bulten 在俄羅斯業務的「清算」成本有關。



Exim 總部位於新加坡，年銷售額約 4,000 萬新加坡幣 (3.2 億瑞典克朗)。此次收購為Bulten提供了一個在新領域發展的良好平台，其中的經銷是個關鍵的銷售管道。Bulten解釋：「2023 年，Bulten透過收購和建立新業務，為經銷以及微型螺絲銷售的未來擴張機會奠定了基礎。這也是銷售額非常高的一年，不幸的是，這導致了產能挑戰，並對第四季和全年的營業利潤產生了負面影響。」

告別CEO

兼任Bulten執行長以及總裁職位達五年後，Anders Nyström 於二月初離開公司，去追求「其他挑戰」。由董事會發起的新執行長和總裁招募流程正在進行中。Anders離開時表示：「能夠與董事會和所有專業員工一起領導和發展公司，我感到很榮幸。我離開的決定並不容易，但我覺得在擔任集團最高執行長五年後，現在是時候接受新的挑戰了。」

董事會主席 Ulf Liljedahl 補充道：「透過他的領導和奉獻，Anders 在成功發展Bulten AB 並將公司帶到目前地位的方面發揮了重要作用。在他擔任最高執行長的期間，公司經歷了強勁的成長，同時市場也處於變革時期。我謹代表董事會對他這些年來做出的寶貴貢獻表示感謝，並祝他未來一切順利。」現任董事會成員 Christina Hallin 已被任命擔任臨時最高執行長兼總裁直至找到替代者為止。

說到 BRUGOLA 就想到車用

專訪Brugola “O.E.B.” 董事長Jody Brugola

撰文 Marco A. Gueritore
義大利扣件雜誌主編

多年來有關Brugola公司的報導不絕於耳。這並不奇怪，因為其在為提升義大利扣件全球知名度部分做出巨大貢獻。Brugola 的另一個顯著特點是在創業初期開發出一款特殊螺絲，即具有傳奇性的經典內六角螺絲。以其製造商命名，至今仍以「Brugola 螺絲」之名在市場銷售。與過去相比，現今的Brugola “O.E.B.” 已是更複雜和多樣性的企業體，並在具前瞻性的管理策略下不斷發展。

為了更加瞭解產業的實際演變，有必要仔細分析企業所有者的特質及其在管理面的貢獻。1926 年Egidio Brugola 創立了 “O.E.B.” (Officine Egidio Brugola)，生產墊圈、引擎用環和相關部件。Egidio 對機械有深厚熱情，在此領域表現出非凡的專業知識和獨到見解。創始人的首要聚焦是確定和鞏固產品範圍。

1964 年起該公司的管理權逐漸交棒給當時年僅 21 歲的 Giannantonio Brugola 手中，他不僅承襲創辦者的傳統還有能適應變革時代的創新精神。Giannantonio Brugola 繼承的公司產品種類繁多，並經歷了重要的改革期，為其在汽車業樹立顯赫地位奠定基礎。

20 世紀 80 年代，“O.E.B.” 的生產發生決定性變化，開始把重心轉移至車用特殊螺絲。此戰略使 Brugola 逐漸鞏固其在內燃機用「關鍵」螺絲領先製造商的地位，因而抓住因有利環境因素和 Giannantonio 高瞻遠矚戰略眼光所帶來的機遇。

機器人技術在汽車製造領域的出現預示「零缺陷」概念的到來，它開創了「全面品質管理」的時代。因此，有必要尋找新方法技術來確保最大程度的安全和零浪費。為解決這重要且棘手的問題，在 Giannantonio 的領導下，該公司開展了以尖端控制技術為重點的調查研究，以評估螺絲在各生產階段可能發生的任何變化。

Giannantonio 去世後，他還年輕的兒子 Jody 全面接掌家族企業的管理工作。當時他已在公司工作一段時間非常熟悉公司運作。Jody 繼承父親的生產模式，鞏固了 Brugola 產品在全球汽車業的地位，並自豪保

持著「義大利製」的特徵。在獲得廣大滿意度下，他實現了 2022 年營業額突破 1.75 億歐元的目標，並致力於將公司綜合營業額進一步推向 2 億歐元。Jody 的成就還包括啟動兩個新重點領域：其一是發起具影響力且旨在減少二氧化碳排放的永續發展運動和項目；其二是透過戰略性招聘擴大公司生產範疇並加強人員配置。Jody 的不懈努力已取得重大成就並獲得大眾廣泛認可。年僅 38 歲的他就成為「義大利共和國勳章司令勳章」獲提名者充分體現了這一點。

問：您如何看待世界快速變遷下義大利扣件產業的未來？

答：扣件世界未來一片光明。數十年來，螺絲一直是引擎中的重要部件，而現在，螺絲也被證明是電動平臺不可或缺的部分。新平臺可能需要更小更薄的扣件。

問：如果未來汽車全部變成電動，您認為這對扣件業有什麼影響？

答：如前述，無論引擎是電動、內燃還是混合動力型，扣件都將繼續發揮重要作用。雖然我相信混合動力引擎和內燃機引擎未來幾年仍將發揮關鍵作用，但氫氣引擎或將成為未來汽車業的新解決方案。

問: 您是否在內燃機引擎中使用關鍵螺絲技術的部份看到發展前景?

答: 當然。我相信未來幾年內燃機引擎仍會存在。雖然我們將繼續生產關鍵螺絲，但幾年來，我們也一直致力於開發新的汽車專用部件。這使我們能擴大產品範圍，滿足不斷變化的市場需求。

問: 當前德國市場的發展危機是否會對義大利扣件業產生負面影響?

答: 德國無疑是汽車業的重要市場，該行業的經濟衰退可能會影響整個供應鏈，而不僅是扣件業。目前的銷售數量和金額皆保持穩定。我們將密切關注包含多個電動平台在內的銷售趨勢變化，電動平臺目前在德國的表現並不如預期。

問: 就污染而言，與世界其他地區相比，您認為工業造成的污染實際佔多大比例?

答: 汽車業的碳排佔了全球的 6%。近期電動和混合動力技術的進步顯著降低了污染水準。

問: Brugola O.E.B.對企業永續發展(特別是二氧化碳污染的承諾上)尤其值得稱許。你們的「Forever Bambù」是什麼樣的計畫?

答: 竹子吸收二氧化碳的能力是其他植物的 36 倍，因此「Forever Bambù」倡議一下子就引起我的興趣。竹子還可用作各種工業用材料，因此我們與這家歐洲領先的巨竹種植企業合作，藉此抵銷我們的二氧化碳排放。這項活動符合我們旨在減少環境足跡的永續發展方針。

問: 貴司2022年生產了42,793 噸扣件，相當 1.75 億歐元以上營收。公司 2024 年的目標是什麼?

答: 我們的目標是透過開發新產品和擴大客戶群來實現年增 10% 的目標。2024 年的目標是 46,000 噸。

問: 除了內部成長之外，Brugola未來是否會採取收購戰略?

答: 雖然我對未來情況一直持開放態度，但目前還沒考慮把收購當作成長手段。我個人傾向保持家族企業模式，因為這可讓我們快速靈活地做出決策。Brugola OEB 近年來已取得長足進展，部分歸功於美國子公司，而我的目標是保持這種需要持續投入和大量投資的成長趨勢。

問: 您計畫在實施生產自動化之餘也擴大人力編制。您認為這兩種戰略間有衝突嗎?

答: 我相信在扣件製造中，人的因素始終發揮著根本性作用，即使我們持續努力在行業內實現新形式的自動化。我並不認為兩者間存在矛盾。反之，自動化和新技術有助於改善工作條件和提高資源利用效率。

新思維方式 風格不設限

全方位的設計 讓商品不斷加分

擴大客戶的市場 讓你的產品更有價值

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

相關訊息請洽 業務部

☎ 06-295 4000

www.fastener-world.com

