

# 特別專訪：瑞士商柏泰



## 2025扣件前瞻 產業巨頭看未來

**Bossard** 集團於1831年在楚格市創立，是為全球代工廠客戶提供工業緊固和組裝技術解決方案的領先策略合作夥伴，在工程和物流服務方面擁有經過市場考驗的專業知識。如今，當地公司與跨國企業仰賴該集團的專業知識來提高生產力並取得了成功，Bossard把這個概念稱為“經驗證的生產力”，這也是對客戶的承諾。其中包括優化流程和減少庫存，以永續的方式提高效率和生產力。此外，Bossard被視為開發工業4.0智慧生產設施的先驅。

該集團在全球31個國家、81個據點雇用2,900多名員工，在2023會計年度的銷售額達10.69億瑞士法郎，並在瑞士證券交易所上市。

在本期惠達採購年鑑專刊中，我們將透過Bossard的視野，看看該集團如何總結並看待今年的發展，以及未來扣件產業面臨的挑戰和機遇為何。最後，再聽聽Bossard的最新動向以及如何藉此保持市場領先地位。

**Q1:** 很高興邀請到Bossard集團副總裁兼全球供應鏈管理長Andreas Bertaggia先生，作為我們這次特別專訪的嘉賓。首先一起回顧一下2024年，您認為目前有哪些重大事件、挑戰或任務，正等著扣件產業去意識到、去解決、改變或突破？

非常感謝您邀請我，如果要我說的話，我會說關鍵就是永續性。新規定和法令的出現是一項重大且日益嚴峻的挑戰，特別是在歐洲，其結果是官僚主義變得越來越普遍。因此，成本上升、利潤承壓、不斷變化的世界、包括地緣政治、去全球化、製造業回流、局面的不確定性、熟練勞動力缺乏和自然災害正在衝擊供應鏈和商業運作，並影響未來的決策。全球經濟正在經歷巨大的波動和成本壓力。可以用“四不”狀態來形容：不穩定、不確定、不單純（很複雜）、不清晰（很模糊難辨）。同時，我們正處於以數位化和人工智慧興起為特徵的變革性技術浪潮的開端。這些發展有可能對商業格局產生深遠的



影響，類似工業革命和網路的出現所帶來的轉變。

(編按：「四不」狀態，英文又稱為VUCA，亦即Volatile、Uncertain、Complex、Ambiguous的縮寫，是Warren Bennis和Burt Nanus提出的概念，用於描述大環境條件與情況，後來延伸應用到企業組織的策略領導力，為企業提供用來解釋和闡明如何看待挑戰和機遇的視角。)

**Q2:** 您點出的這些問題肯  
定說到了許多扣件業者  
的心坎裡。您認為該用何種正確心  
態來解決這些問題？展望2025年，  
扣件業的下一步是什麼？您對此產  
業在2025年的表現有何展望？

首先，我相信我們的產業正在發生重大變化，每家公司都必須決定如何應對這些複雜性。我相信適應新情況和環境的能力是致勝的關鍵因素。另外，我認為保持警惕並整體了解上述所有變革，是能掌握大局走向的關鍵。我對2025年的展望是，年初的情況與目前的情況相比不會有什麼變化，但我期望在明年初之後將迎來更正面的經濟環境。

**Q3:** 如此說來，歸根究底必  
須善用企業本身的靈活  
應變能力來度過未來的波盪。您自  
己會如何體現出Bossard在這方面  
的應變力，例如Bossard如何在這  
樣的全球環境中定位自己來擴大  
銷售？您認為未來的機會在哪裡？

在適應性方面，我們公司團結在「One Bossard」的旗幟下，同時授權我們的各地營運據點根據當地的需求、環境和情況採取行動。我們有明確的成長計劃，是透過企業自己的內部力量創造收入成長，並收購適合我們商業模式的優秀公司。我們的目標是繼續成為客戶值得信賴的合作夥伴，幫助他們提高生產力。我們全面的專業知識和服務，以及對市場的敏銳了解，確保我們的業務模式滿足現有和潛在客戶不斷變化的需求。



**Q4:** 能否舉例說明Bossard完成的收購？這如何體現Bossard在  
企業發展上的靈活性？

在細分市場方面，我們正在透過新收購的法國公司Aero Negoce International Group以及德國知名扣件經銷商Ferdinand Gross Group進行重大投資，擴大在航太領域的影響力。這將使我們能夠進一步加強我們在德國市場的地位，賦予我們更大的力量、能力和知識。

**Q5:** 在結束本次訪談前，請為惠達讀者分享貴司的最新動態。

我們為Bossard著名的物流系統開發了「SFL(智慧工廠物流)」，採用智慧化標籤、無線化傳輸的電子磅秤與物料盒。此外，我們也透過SFA(智慧工廠組裝)將我們的服務擴展到客戶組裝線的工作場所。這使得每個工作裝配站的流程數位化，包括把各式產品的物料盒填滿，為扣件追蹤和扭力數據的擷取當中的每個步驟提供作業說明，我們的解決方案旨在簡化組裝過程的各個層面。此外，我們正在推動全球化資訊科技平台，意味著整個Bossard集團遲早都會在同一個平台上運作，這成為人工智慧和數據分析等未來技術發展的堅實基礎。然而，我們的核心業務仍然是為所有客戶對C類零件的需求提供全面的解決方案。

### 他山之石 鑑往知來

總結此次專訪，首先重要的是意識到全球環境處於「四不」狀態、供應鏈受衝擊以及全球經濟波動化與成本導向化。雖然2025年的開局可能與我們在2024年經歷的情況相差不遠，但這不代表在其後找不到一線希望。致勝的心態是保持警惕並專注於例如Bossard所點出的那些問題。如同Bossard找到了永續發展之道，尋找您自己的永續性和適應性很重要。想辦法了解在這個「四不」世界中每個變革發生時的客戶需求，根據這些需求重新制定您的製造、技術、經銷或併購策略，這也是一種方式來體悟Bossard所說的「經驗證的生產力」。特別感謝Bossard集團，為讀者分享了締造成功的秘訣。 ■

著作權所有：惠達雜誌 / 撰文：曾柏勳

