

文義大利扣件雜誌總編輯Marco A. Guerritore

義大利扣件巨頭Brugola

談扣件產業未來與前景

有時候產品可能會與其製造商的名字有所關聯，但當我們談到的是有標準品質且是首次由義大利知名廠商所生產出的螺絲時，就又是另一種不同的情況了。

我們在說的產品是名為「vite con esagono incassato」的內六角螺絲，它在義大利還有一個廣為人知名字叫「vite Brugola」，字義上就是Brugola螺絲。事實上，這種特殊樣式的螺絲產品是1926年由 Egidio Brugola開始生產的。

該螺絲的實際起源眾說紛紜。德國人強調是他們所創造出，這與美國人所說的大相逕庭。

可以確定的是第一家生產出「vite a testa cava esagona(也就是內六角頭蓋螺絲)」的義大利廠商是O.E.B. (Officine Egidio Brugola); 他們一方面擴大產品項目，一方面也一直是Brugola螺絲的生產領導廠商。

Egidio Brugola在1959年曾短暫中斷消失一陣子，後來Egidio的兒子 Cav. del Lav. Giannantonio Brugola開始接手公司營運，讓公司結構和O.E.B.的經營哲學慢慢產生變化。他更專注於汽車製造相關的生產。這就是該公司為何開始與全球主要汽車製造商建立起卓越有成效的合作。

Brugola在義大利有五座工廠，另外近期在美國也設立一座新廠，員工數450名，年扣件生產48,000噸，營收1.3億歐元。

O.E.B.最近剛成立90周年，意味公司生產已經持續了90個年頭。過去幾年當然也會有一些改變：像是環境現況改變和家族世代交替等。在兒子Giannantonio Brugola於2015年二月突然離開後，該公司的經營權正式交棒給第三代 Jody Brugola。

在O.E.B.公司中，從代代相傳的腳步一直以來都是緩慢進行的。實際上，Giannantonio的兒子Jody Brugola自2011年就開始在公司擔任副董事長的角色。他也是在父親過世後才正式接掌董事長大權，以確保家族企業的永續經營。

對此我們訪問了在O.E.B.公司以及義大利扣件製造商協會都擔任重要角色的Jody Brugola。



問: OEB在全球扣件產業代表了甚麼意義?

答: 我們可以說今日的O.E.B.是應用於越來越高性能和體積更加小型化引擎中關鍵螺絲的優質廠商。因此，汽車產業需要可靠且符合極度嚴格公差度以及確保非常高品質水準的扣件。為了符合這些要求，確保穩定的技術創新和持續改善製程是絕對需要的。身為引擎螺絲領域的指標廠商，這也是現今Brugola所能提供，在未來它也會成為其他產品的指標廠商，因為這是我們所願且也有能力在接下來的年度讓我們的產製達成差異化。

問: 可否分享一下您世代交替的經驗?

答: 我個人的世代交替經驗從我還是小男孩時就開始了。我記得我常常週日早晨跟父親一起待在公司。因為這樣子，我對這工作有了認識並為之欣賞。之後，當我長大後，我開始與父親一起旅行和參加生意洽談。所以，我開始了解生產和做生意究竟是怎麼一回事。從21到24歲我有了在這公司的第一段工作經歷，然後後來中斷一陣子到28歲。我曾擔任我父親的助理3年，在我32歲時，我決定完全投入公司運作，接任副董事長一職。接著，當我父親的身體狀況開始變差後，我必須逐漸加強自己投入公司運作的力道，接手更多重擔和做一些有時候也困難和冒險的決策，這些決策後來也都證明是正確的。

問: 您認為義大利扣件產業的前景在哪裡?

答: 當我們想到義大利三大扣件巨頭 Fontana、Agrati和Brugola為了成為整個美國市場的參考指標而紛紛登陸美國時，我們應該可以結論出義大利扣件產業的發展目前是相當優秀健康的。不過相當不一樣的是，很多中小型義大利製造商遲早要選擇是否與其他廠商建立策略聯盟或追求極度專業化。也就是說，生產特殊扣件來滿足特定市場利基的需求。

問: 您認為現今的扣件市場應該執行那些策略?

答: 我認為若製造商無法每年至少開發出2-3種新品或改良品，他註定無法有未來。Brugola目前在做的是找出和持續測試新產品、新原料、新技術來減少成本和改善品質。

問：對任何廠商來說，在當前環境現況下適合開始拓展海外業務嗎？這麼做值得和具成本效益嗎？

答：全球化促使製造商進行海外拓展找尋新商機。歐洲仍然有成長的機會，雖然程度相對受到限制。在任何案例中，全球化促使我們在許多市場搶攻市佔。無論如何，當決定外包生產時，就應該要清楚認知到必須要做甚麼以及客戶已經有甚麼。在沒有先開發市場下就到國外生產，可能具備成本效益但也十分具風險。

問：對您而言，在義大利扣件生產領域中哪些是最讓人感到興趣的市場？

答：所有國外市場對義大利製造商來說都是相當讓人感興趣的。有一些市場尤其活躍一段時間了，特別是德國和法國市場，然後是美國、中國、巴西和印度。這些都是義大利廠商已經開始建立穩固關係的國家。台灣則是非常特別的市場，同時有蓬勃的製造活動和出口，但目前我們針對該國尚未有特別的計畫，但我們也不排除建立一些管道使其成為我們行銷策略的一部分。

問：產業協會應當扮演甚麼角色？

答：產業協會的首要任務就是保護會員利益，這是不證自明的。但就我來看，協會的任務面向必須要更寬廣和更敏銳。舉例來說，經常性的作為是必要的，無論是在國內或是整個歐盟的客戶需求方面，像是想要在供應商要求部分取得領先的汽車產業客戶。反傾銷措施沒有錯，但也不是只有這種方法可以採用：同樣重要的是去建立一套針對一般市場的常用策略。

問：展望未來，您的看法是樂觀還是悲觀？

答：我是很實際的。所以，當我在思考接下來幾年會如何時，我是悲觀的。但當我在思考我的公司未來會如何時，我立刻變得相當樂觀。



俄羅斯新聞

鐵道扣件生產廠於Engels市正式啟用

位於俄羅斯薩拉托夫州恩格斯城的Vossloh鐵道扣件工廠已經正式開幕。該廠是由德國

VOSSLOH AG和俄羅斯鐵道旗下子公司BET組成的合資企業。此投資計畫始於2014年。在該區每年生產最多達530萬支的管束。此廠是該公司首次在俄羅斯境內設置的工廠。總投資金額達5億盧布，並創造30個新工作機會。

使用於俄羅斯市場的鐵道扣件必須考量到高度的溫差問題且要能忍受攝氏負60度至60度之間的溫差。

VOSSLOH AG 董事會主席Andreas Busemann強調新廠可以生產供應100%俄製產品，並供俄國使用。「我們對此廠非常驕傲。該廠比德國類似的製造廠更加現代化。」

Alexander Ostashov, <扣件、黏著劑、工具>雜誌主編
Mariya Valikhmetova, <Metiz>雜誌編輯
惠達編輯部 整理

“RusHydro” 全面修復位於Sayano-Shushenskaya的水力發電廠

在2009年發生意外後，RusHydro已經全面修復位於Sayano-Shushenskaya的水力發電廠。該公司在近期的新聞稿中如此稱道。主要的修復重建作業是在2014年11月完成，並啟動第10座水力發電機組。



РусГидро

Sayano-Shushenskaya水電廠的意外發生於2009年8月17日。當時由於緊固元件損壞，水流扯開第二座水電機組的上蓋，導致引擎室進水。而水面下是有人員的修繕室。當時意外造成75人喪生。

從渦輪溢出的水導致建築結構部分損毀及建築承重柱受損。所有10座站體都有部分或全部損壞。2014年4月站體建築重建的成本根據RusHydro 主管Yevgeny Dod 估計達409億盧布。

俄羅斯扣件協會成立一周年

俄羅斯緊固系統製造商和供應商聯盟已經成立一年多。關於緊固聯盟工作的定期資訊管道仍在建構中，因此俄羅斯緊固件雜誌總編輯Alexander Ostashov專訪了聯盟理事長Walter Berger關於聯盟的運作現況。