

## 蓄勢待發 掌握2021市場需求 印度Mohindra Fasteners Limited (MFL)

文/曾柏勳 惠達

MFL公司通過ISO 9001、IATF 16949、CQI 9(熱處理)、ISO 17025(實驗室)認證,在美國註冊專利,供應全球冷熱鍛工業用與車用扣件,包括美、歐、亞、非與澳洲。該公司雇用600名員工,年產量1.5萬噸,服務一、二級供應商。

### 擊破全球面臨的莫大挑戰

過去兩年大起大落,讓幾乎所有產業都寒毛直豎,外銷佔總營業額三分之二的MFL也不例外。印度汽車業自2018年陷入緩成長,接著在2019年歐美市場的發展也減速。MFL以豐富的產品陣容為後盾,積極探尋新海外市場,投入新產品與開發新顧客,獲得了成效。它的2019年度(截至3月)財報創下最佳銷售與利潤。接著在2020年度出現了全球疫情,奪走該公司25%的營業額。

但它仍穩住自己的營收底盤,顯見它的策略性決策已帶來好結果。它投資升級與擴大現有設備,預計在2021年財報中達到10%成長,反之,印度全年經濟則因封城而下挫9%。對比之下,這代表它正擊破全人類共同面臨的挑戰。至今,它仍有巡檢隊確保公司的安全SOP、社交距離、消毒、病毒測試和遠距工作有確切施行。此外,它已為明年擬好設新廠的計畫。

聯絡人: 副理Sapna Garg小姐 信箱: Sapna.garg@mohindra.asia

### MFL將新增第四間製造廠

疫情在今年二月一度讓新廠的興建停擺,但該公司克服肺炎病毒後,有意自2021年1月重啟新廠的建設。雖然疫苗釋出和海外商旅重啟的時間點等關鍵因素會影響新廠的建設,但它仍希望疫情最糟的時刻已過去。位於印度哈里亞納邦羅赫塔克市的新廠預計占地1.2萬平方公尺,備有新的加工產線(用於客製化或抽製的零件)、冷鍛機械、多站式機械,搭配滾牙、熱處理、表面處理設備,讓產能增加三成。MFL一直主攻高單價有附加價值的產品,這是它能成功的原因之一。

### 放眼全球 前景樂觀

該公司認為印度與生俱來穩定的經濟、民主、高消費力、堅強的政治領導,且全球都已認知到印度能成為更可靠的貿易夥伴,未來幾年將見到該國榮景。它認為台灣是公平交易且可靠的貿易夥伴,雖與台灣交易的初期成本較高,但長期來看符合成本效益且品質穩定。放眼全球與台灣顧客,它將因應時機擴廠,在全球擊退疫情的道途上奪得先機。 ■

## 歐洲新聞



惠達編輯部 整理

### 熊市下依然維持穩定成長

# BUFAB

Bufab集團表示儘管在新冠疫情發生後市場轉弱,2020第二季的營運仍舊穩定。2020第二季的接單為9.87億瑞朗(2019年: 10.8億瑞朗),淨銷售減少6%至10.2億瑞朗(2019年: 10.9億瑞朗)。在疫情爆發初期,

Bufab設定了三大目標 – 保護員工、客戶和事業免於疫情產生的影響。集團在28國43個子公司努力朝此目標並採取必要動作。

Bufab董事長兼執行長Jörgen Rosengren 表示:「我們現在可以看見這些努力後的結果。我們已經避免了疾病在我們的工作環境散播。我們也非常驕傲我們可以保持不間斷地把良好品質精準地輸送到全球數以千計客戶的手中。儘管春季時全球供應鏈遭遇大亂,也成功完成目標。從4月起算,疫情逼迫許多客戶減少生產,導致公司內部成長出現大幅度下滑。為了解決這個問題,我們快速地在所有子公司實施大範圍的工時縮短計畫和成本擰節措施。這些措施實施後,Bufab保住了9%的穩定營運獲利,儘管整季度仍出現25%的內部成長下滑。新冠疫情對Bufab各據點的衝擊不盡相同。Jörgen提到:「專注於南歐或英國汽車或能源產業的分公司和我們的製造廠都受到嚴重影響,從我們在西方和北方市場相對低迷的營運表現就可一窺一二。」在英國和北美部分,疲弱的市場因為Bufab最近在美國的併購案所產生的貢獻,獲得強勢抵銷。在東方市場,集團達到最佳的營運利潤到16%以上,這都多虧了中國和新加坡的強勢復甦和有效的成本管理。

「我們非常開心在該季度所有市場區域的需求都看到緩慢回升。六月比四月份要強勢許多。我們的看法是階段式的復甦將在今年下半繼續下去。不過,仍有很大的不確定性,因此我們已經選擇把年度成本擰節計畫從原來的4,000萬瑞朗擴增至1億瑞朗,並將從2021年一月全面生效。在大部分的子公司,這將透過更高的效率、綜合成本擰節和正常營收來達成。在一些子公司可能會需要裁員。由於近幾年在組織、流程和IT部分所做的顯著投資,計畫可以在不對銷售組織造成負面影響下執行。Bufab在今年度下半和之後也會持續專注在打造更強的客戶關係。「我們已經取得市佔很多年並打算進一步擴大腳步。為了幫助銷售組織在這部分獲得成功,我們將持續投資銷售傑出計畫。在秋天,Bufab整個組織將全面專注在這些活動上。」





## Würth集團滿意疫情期間表現

Würth集團公布2020上半年銷售達69億歐元，比去年同期下滑3.1%，不過其電商平台的佔比增加至20%。

經貨幣調整後，銷售下滑2.9%。德國銷售下滑0.5%，海外更下滑4.9%。Würth集團中央管理委員會主席Robert Friedmann表示：「考量到全球疫情肆虐，我們對目前相對穩定的發展感到更加滿意。因為我們前幾年成功在訂單和供應流程中建立起數位基礎，所以我們一直能夠出貨且不會遭遇到任何供應上的瓶頸。」在德國，Würth集團創造出29億歐元的銷量，相當於0.5%的負成長。Friedmann解釋：「因為建築產業在2020前幾個月的銷售仍然維持成長，我們有所獲利。另一方面，身為汽車產業的供應商，我們也實際感受到汽車產業寒冬所產生的影響。」

Würth集團最初的母公司同時也是最大的公司Adolf Würth GmbH & Co. KG則創造了10.61億歐元的銷售，其中包括集團內部之間在2020上半年所創造出的銷售(增加2.5%)。在2020上半年，建築部門在全球的銷售受到建築產業持續強勁需求的刺激，比去年同期增加9.2%。電子批發事業單位旗下的事業體也出現13.7%的強勢成長。影響該單位銷售發展的正向因素包括穩定的供應能力和2019年在西班牙完成的併購案。

Würth集團在2020上半累計2.8億歐元的營運收入，比前一年還出現明顯下降(2019年：3.4億歐元)。Friedmann總結表示：「這是我們必須解決的挫折。而且，考量到環境，我們也十分滿意這樣的結果。現在在銷售活動和成本管理方面來說，我們都在追求我們的選項來確保我們可以把危機轉化成轉機。」

## SFS營運表現攀升

SFS集團公布，相較於第二季因為新冠疫情所導致市場經濟環境劇烈變動，第三季的營運出現攀升。在新冠疫情之後的第二季出現顯著下滑後，SFS的營運在第三季前兩個月出現攀升。七八月的銷售延續了六月開始的復甦。受防護措施影響最甚的汽車產業客戶業績在這兩個月則出現最大的改善。跟前一年相對應的數據比較，整個集團七八月的銷售下滑了個位數的百分比。而以當地貨幣計，在緊固系統和配銷物流部分的銷售幾乎與前一年的水準吻合，精密零件的部分約比前一年的水準下滑約10%。所有三個部份的收入在第三季都出現正向發展。

SFS表示考量到新冠疫情可能會有發生第二波的風險，對第四季的預測將伴隨很可觀的不確定性。在這樣的背景下，儘管前述許多正向發展和對應的上升潛力，但在該公司上半年表現持平之下，SFS將暫時不會對下半年的表現作預測。



## 德國司徒加特螺絲展2021年將強勢回歸

2021年德國司徒加特螺絲展的展商報名非常踴躍，且到目前為止已經有80%的展位已經被想要在國際領導性展會上發表和展示最新扣件和緊固技術的廠商訂走。2021年05月18~20日在德國司徒加特展覽館舉辦，該展將加開第四館來滿足對展位的成長需求，同時黏著接合技術展區也會再次回到7館展出。黏著接合技術已經成為輕量化建構的重要選擇，特別是汽車和電子產業。此展區在2019年成功推出後將於2021年再次回歸。位於7館，提供廠商一個展出製造工業應用中所必需的黏著接合解決方案的專區。



和黏著劑一樣，該展將可以看到金屬螺絲、螺絲和銷、塑膠和複合材料製成的輕量

扣件、和極小迷你的微型扣件等產品。扣件和緊固元件有許多形狀和材料，它們在提供多項產業用設備機械和結構上的支撐和機動性扮演重要角色。關鍵應用領域包括建築、汽車、航太、工業機械、電子產品及家電、醫療設備、公衛安裝、家具生產…等。

新聞提供：

Fastener+Fixing雜誌  
www.fastenerandfixing.com



## Dejond防水系列添密封件新品

Dejond N.V的防水Tubtara®拉帽系列新增一款密封產品，以Precote® 5樹脂密封的HDKX系列，設計用在需要平面組裝應用的環境。新的Precote® 5樹脂材料是塗佈在拉帽本體，位於埋頭部下方。當初是因為客戶想要找一種平面安裝的防漏拉帽，找上Dejond為其找出可靠的防水方案而開發出來的。

在拉帽安裝時，多餘的樹脂材料會從螺身被刮下朝頭部移動，在平頭和母料之間形成密封。密封處只有0.25mm厚，妥善地塗佈在不鏽鋼和鍍鋅鋼上，並提供良好的抗熱和化學能力，使其適合使用在水和很多車用液體的環境。對六角拉帽來說，建議的六角孔尚需要觀察，但若是正確安裝在適當成形的孔洞，樹脂密封可達到IP 67的防水組裝等級。隨著這種受歡迎且安裝有O型環或Rimlex®密封件的HX和HDPX系列的出現，Dejond表示：「Tubtara®已經為防水拉帽的組裝設定了新標準。」

Dejond 是一家獲EN9100認證的比利時Tubtara盲拉帽製造商，專營冷成型不鏽鋼和創新客製化拉帽，同時透過專業的扣件批發商網絡為全球一般、汽車和航太產業提供服務。

