

# 歐洲新聞

## NEWS

### 充滿挑戰的環境影響Hilti集團業績



2022年前8個月，Hilti集團的銷售額增長了6.1%，達到4,100億瑞士法郎。由於俄羅斯入侵烏克蘭等全球供應鏈的中斷、貨幣的負面影響，以及為建立軟體業務花費的大量投資，經營業績下降了36%。此外，業績還受到強烈的負面基數效應的影響，這種效應將在年底前趨於平緩。

以當地貨幣計算，銷售額增長了9.1%，最強勁的貢獻來自美洲(+15.8%)。歐洲(+7.5%)、亞太地區(+6.7%)和東歐/中東/非洲地區(+3.0%)對2022年前八個月整體增長的貢獻不成比例地低。

Hilti集團首席執行官Christoph Loos說「2022年對Hilti來說是異常艱難的一年，主要是因為外部環境充滿挑戰，以及9月份我們推出的新電池平臺Nuron，在歐洲造成了強烈的成本壓力。我們正在做出巨大的努力，以限制因供應鏈中的巨大成本增長而導致的利潤率下降，同時堅持強而有力的戰略投資，特別是對我們的軟體業務。隨著Nuron的成功推出，我們預計我們的業績將在年底前提高到以當地貨幣計算10%以上的增長，利潤下降到15%以下。這相當於我們2019年在軟體投資前的疫情前利潤水準」。

展望未來，Hilti集團預計，由於成本持續上漲，能源供應的不確定性增加，政治緊張局勢和利率上升，全球建築市場的增長動力將逐漸減弱。

### Simpson Strong-Tie的收購項目投入運營



Simpson Strong-Tie公司宣佈，繼最近收購ETANCO集團(一家為建築市場提供固定和緊固解決方案的領先設計者和製造商)以及Friulsider SpA的母公司之後，ETANCO和Friulsider目前都已全面運作。Simpson Strong-Tie公司證實，對Friulsider公司的管理層不會進行任何轉型干預，兩家公司的管理團隊正在共同勾勒未來最有效的戰略，同時保證運營的連續性，以保護對客戶的服務水準。

Simpson Strong-Tie公司歐洲營運副總裁Michael Andersen說，「我們的目標是以一種能夠利用我們各自在市場上優勢的方式將兩家公司合併。Friulsider SpA和Simpson Strong-Tie的客戶都可以期望得到與過去相同水準的高品質產品和服務。」



據Simpson Strong-Tie公司稱，這兩家公司擁有「非常相似的DNA」，透過高品質的產品和出色的客戶服務建立了自己的優勢。Friulsider首席執行長Claudio Peleson在談到此次收購時說：「確保快速有效的整合而不擾亂市場」是首要任務。他補充道，「我們的整個供應鏈，從生產到最終客戶，將大大受益於這次收購，這將加強我們在義大利市場的存在，擴大我們的產品範圍，使其更具競爭力。」

這些觀點得到了Simpson Strong-Tie公司首席執行長Karen Colonias的贊同，他最後說：「我們相信ETANCO廣泛和互補的產品將加強我們在歐洲的整體產品組合，使我們能夠為客戶提供更多的價值。兩家公司透過在全球優化其產品，鞏固其競爭優勢。」



# Stanley Black & Decker

## Stanley Black & Decker公司營收成長

在戶外發電設備的收購、強勁的工業增長和價格變現的帶動下，Stanley Black & Decker 2022第三季收入達到41億美元（約41.3億歐元），與2021年相比增長9%。

Stanley Black & Decker的總裁兼最高執行長 Donald Allan, Jr評論道，「在2022第三季，我們在業務轉型方面取得了確實的進展，我們提高了客戶供應比率，部署了新的組織結構，實施了成本控制，並積極減少庫存。雖然大經濟環境仍然具有挑戰性，特別是消費者和歐洲的需求疲軟，以及成本膨脹，但也有相對的亮點，即專業建築和工業客戶的需求持續強勁，以及在解除全球供應鏈限制方面取得了逐步的進展。」

他繼續說，「現在，我們將更集中精力圍繞在我們在工具和戶外以及工業領域的市場領導地位，並強化我們的員工和企業文化的實力。我們新的組織結構已基本到位，我們正在加速供應鏈的轉型，以更好地服務於我們的客戶並提高效率。我們還在繼續投資我們的標誌性品牌，並在創新方面取得了新的進展，包括擴大我們的DEWALT POWERSTACK電池技術和DEWALT FLEXVOLT系統。總體來說，我們仍然有信心，我們的戰略和優先事項使公司能夠實現強而有力的、可持續的長期增長、產生現金流、盈利能力和股東回報。」

Stanley Black & Decker公司臨時首席財務長Corbin Walburger補充說：「我們已經基本完成了以精簡組織為重點的舉措，並正在採取額外措施，在未來6至9個月內調整我們的成本基礎和庫存水準。雖然計畫縮減生產的影響暫時增加了我們的製造成本，並對利潤率產生了影響，但我們正在改善庫存周轉，並優先考慮創造現金流，以使公司在2023年及以後實現毛利率擴張和強健資產負債表現的優勢。」

# BOSSARD

Proven Productivity

## Bossard持續受惠市場高需求

Bossard集團在2022第三季度再次實現了強勁的成長，受益於其客戶穩固的訂單和成長計畫。集團的銷售額增長了16.9%，達到2.916億瑞士法郎（約2.94億歐元）。

該集團的三個市場區域以當地貨幣計算都有兩位數的成長率。除了正面的經濟環境，特別是在美洲和亞洲，集團也受益於其一貫的高交貨能力和進一步強化的市場地位。

集團在歐洲實現了7.9%的增長，達到1.513億瑞士法郎（以當地貨幣計算成長16.4%）。經調整後，以當地貨幣計算的增長率為8.4%。儘管有地緣政治的緊張局勢和由此帶來的挑戰，需求仍然持續高漲。其中，在電動車領域新贏得的客戶合作案表明集團維持了成長的需求。在成本大幅上升的環境下，Bossard的智慧工廠服務吸引客戶的更多關注。



美洲的銷售額增長了38%，達到8,210萬瑞士法郎（以當地貨幣計算成長31.1%）。正向的業務發展是由所有營業單位明顯活絡的經濟環境所推動的。客戶群的持續多樣化在電動車領域尤為明顯，乘用車和商用車的訂單都很健全。

在亞洲，集團記錄下16.9%的增長，達到5820萬瑞士法郎（以當地貨幣計算成長18.8%）。近年來推出的眾多成長計畫開始見效，並增進客戶關係，尤其是在電動車和機器人等重點行業。儘管中國多次封鎖市場，但由於持續的高交貨能力，Bossard保持了令人滿意的增長。

# BUFAB

## Bufab成長持續、業績強勁

Bufab集團公告2022第三季業績穩健，與2021年相比，淨銷售額增長了49%，達到21.22億瑞典克朗（約1.943億歐元）。這延續了集團的健康增長，2022年前九個月的淨銷售額與2021年相比也增長了49%，達到63.58億瑞典克朗。

Bufab集團總裁兼首席執行長Erik Lundén評論說：「這是我擔任Bufab首席執行長的第一個季度，我很高興向大家報告，儘管市場條件具有挑戰性，但2022年第三季又是一個強勁的季度。我們的報告顯示出持續的健康增長、穩定的毛利率和強勁的業績。然而，鑒於地緣政治和宏觀經濟形勢，2023年的不確定性有所增加。」

「此成長主要是由於2021年完成的收購，但我們也注意到有9%持續的內部成長。基本需求相對穩定，內部增長主要是價格上漲和奪得市場佔有率的結果。特別是，西歐和英國與北美分部在此季顯示了強勁的內部成長。」

由於穩定的毛利率和較低的營業費用分攤，Bufab集團的營業利潤和營業利潤率都有明顯的增長。Erik解釋說「總體而言，營業利潤增長了66%，營業利潤率達到12.8%。所有部門都對強勁的發展做出了貢獻，特別是西部和英國與北美部門。」



# ESSENTRA COMPONENTS

## Essentra Components開設新東歐中心

Essentra Components公司在波蘭羅茲開設了一個新的歐洲分銷中心，以加強服務並為未來發展奠定基礎。新的地點是埃森塔元件公司正在進行投資的一部分，通過將其傳統的羅茲倉庫和布拉提斯拉瓦倉庫合併為一個專門中心，來加強其歐洲分銷的布局。有了這個新的中心，以前存放在多個地點的產品現在將被集中起來，使Essentra Components能夠從單一來源分發完整的訂單，透過改善交貨時間和減少碳足跡來改善服務。

新設施占地9,300平方米，按照Essentra公司的設計建造，包括一個新辦公大樓和一個服務20,000條產品線的倉庫設施。作為試運行的一部分，新中心最初將服務五個國家之後，再適時增加其他國家。據估計，由26人組成的物流團隊每天將處理超過1,000件貨物。

Essentra Components公司的全球供應鏈總監Rob Baker說，新址將進一步加強客戶關係，並為未來發展提供空間。「將我們的設施搬到羅茲一個全新、專門建造的地點，意味著我們可以利用目前羅茲團隊的優秀經驗和精神，同時保持羅茲提供的關鍵貨運連結，包括鐵路網。」



他補充說，「隨著辦公室面積的擴大，我們的客戶團隊將擁有新的、現代化的設施，以加強我們的無障礙服務，使我們在繼續擴大市場佔有率時有更大的發展空間。團隊期待著為新中心剪綵和開幕。」





## 推出全新混合密封劑和粘合劑



根據不同的應用，粘合劑可以成為傳統緊固方法的巧妙替代品。fischer提供許多產品解決方案，具有安全性、靈活性和多功能性，包括其Flex MS、Express MS和Multi MS粘合劑（混合密封劑和粘合劑系列的一部分）。fischer的新型Flex MS密封膠可以吸收特別高的部件移動。其他優點包括無氣泡固化，在潮濕的底層表面特別安全，以及耐候、耐老化和耐紫外線。典型的應用包括動態和連接縫，以及根據EN 15651第1部分和第4部分規定的外牆和地板的密封。Flex MS有白色和灰色兩種顏色。

Express MS粘合劑是該系列的另一個新產品。它的快速固化時間僅在20分鐘後就能提供牢固的粘接。它是薄接縫的理想選擇，有白色版本。它的應用包括緊固電氣裝置、電纜管道、踢腳板、面板、包覆層、絕緣材料、支架、木製建築、瓷磚和石材，以及樓梯、車輛和牆面覆層的粘接應用。

fischer的密封膠和粘合劑Multi MS的應用範圍特別廣泛，包括接縫、踢腳板、瓷磚和各種材料和鏡子的應力平衡粘附。它還可用於室內和室外的門面、水管和地板的接縫，這一點已被符合DIN EN 15651的CE標誌所認證。Multi MS有白色、灰色和黑色三種顏色，以及80毫升管裝，無需工具即可簡單地手動施作。

高粘性MS粘合劑完善了fischer的混合系列。它在fischer的產品系列中提供最高的初始附着力，在傳統的緊固應用中不需要對連接部件進行額外的固定。高粘性MS是粘合絕緣板、木材和金屬製成的下部結構以及踢腳板、面板和包覆層的理想選擇。另一個優點是它適用於敏感的底層表面，如：天然石材或鏡面塗層。

## SUPERBOLT™ 推出革命性的螺栓拉伸器

Superbolt®，多螺栓拉伸的原始發明者和標準制定者，推出了Superbolt® NXT--一種革命性的螺栓拉伸器，與現有解決方案相比，安裝速度快30%。安全地減少緊固大螺栓的安裝和維護時間一直是Superbolt®技術的核心。透過Superbolt® NXT，一種全新的多節數螺栓拉伸器，Nord-Lock集團將這些能力提升到了新的水準。所有的設計都以用戶的簡便性、安全性和速度為首要考慮。一個典型的M76多螺栓拉伸器可以有多達12個獨立的千斤頂螺栓，而M76 Superbolt® NXT只需8個就能實現同樣的安全預載。



Nord-Lock指出，這一點，加上新的滾花抓握層，方便在安裝和拆卸過程中的操作，以及一系列其他方便用戶使用的功能，使Superbolt® NXT成為世界上 "最容易使用 "的螺栓拉伸器。Nord-Lock集團戰略銷售經理Sébastien Bruyas說：「這始於一項戰略舉措，即改善客戶在使用Superbolt多插孔螺栓拉伸器時的體驗。關鍵的改進是減少緊固螺栓所需的千斤頂螺栓數量，因為千斤頂螺栓的數量減少可以帶來緊固時間的大量減少。為了實現這一目標，設計工程師不得不重新考慮這一關鍵部件。

Sébastien Bruyas補充說「我們與世界上一些最好的鋼廠和熱處理夥伴合作，以獲得正確的材料和工藝，提高我們千斤頂螺栓的強度。現在，我們可以用更少的千斤頂螺栓為客戶提供同等的預載，所以它的安裝速度更快，扭矩更小，」集團的研發專案經理Max Bastiaansen說。「把兩個產品並排放在一起，你會看到Superbolt® NXT和一個有競爭力的多螺栓拉伸器之間的可見區別，在於它可能少了兩個、四個或六個千斤頂螺栓」。

Superbolt® NXT還具有黑色氧化塗層，用於防腐蝕，鐳射標記指導安裝，以及防滑滾花抓握層。與目前市場上的灰色拉伸器相比，它一眼就能認出。「要設計一個僅僅看起來不錯的東西，這有點侷限，但我們增加了給用戶帶來巨大好處的功能。」Sébastien Bruyas說：「Superbolt」NXT很容易識別，但它更容易使用。 ■

新聞提供：

Fastener + Fixing Magazine ([www.fastenerandfixing.com](http://www.fastenerandfixing.com))

