

# 歐洲新聞



## 夾具工藝專家 Clamp Srl 慶祝 40 週年

義大利工業夾具創新者 Clamp Srl 公司在歐洲工業夾具市場締造了四十年的卓越成績，今年慶祝公司成立 40 週年。在此期間，Clamp Srl 在製造和工程方面取得了顯著的進步，在品質和可靠性、創新和工藝方面贏得了當之無愧的聲譽。

該公司自豪表示：「自 1983 年成立以來，我們一直走在技術進步的前沿，不斷突破極限，為各個領域帶來革命性的變化。從精密工程到複雜的製造工藝，我們在汽車、航空航太和能源等不同產業中展現了自己的專業技能。透過堅持不懈地採用創新技術和培養創造性文化，我們不僅與時俱進，而且在競爭激烈的市場中茁壯成長為領導者。」

Clamp Srl 成功的基石之一是堅定不移地致力於提供高品質產品和卓越的客戶服務。在其 40 年的發展歷程中，公司始終將客戶滿意度放在首位，並根據客戶的特定要求量身訂做解決方案。這種以客戶為中心的做法與義大利和歐洲的客戶建立了牢固的關係，贏得了他們的信任和忠誠度。

Clamp Srl 總結道：「在慶祝公司成立 40 週年之際，我們的團隊正滿懷信心地展望未來。公司將與 Tridon Europe 公司和 Ideal Tridon 集團一同繼續致力於創新、服務和不斷超越客戶的期望。」



## PEM® Europe 宣布與 Rivit 建立經銷合作夥伴關係

壓鉚扣件和精密工程零件的領先供應商 PEM® Europe 宣布與 Rivit S.r.l 建立新的經銷夥伴關係，使 Rivit S.r.l 能向其義大利各地的客戶提供 PEM® Europe 的壓鉚扣件和 Haeger® 壓鉚機。PEM® Europe 董事長 Mary Ann Fleming 評論說：「我們很高興宣布 Rivit 成為授權經銷商，並將我們的 PEM® 壓鉚扣件和 Haeger® 的機器帶給全歐洲更多的客戶。負責歐洲、中東和非洲地區銷售與行銷的副董事長 Gerard Quaid 補充說：「Rivit 公司在扣件和工業用品經銷方面擁有豐富的經驗，結合我們的精密工程產品，將為客戶提供獲得事業成功所需的緊固解決方案。」PEM® 壓鉚扣件提供了可靠、具經濟效益的解決方案來將元件固定在薄金屬板和其他材料（包括 PC 板）上，廣泛應用於汽車電子、消費性電子、醫療和電信產業。

Haeger® 壓鉚機可自動高速插入 PEM® 扣件，是大量生產環境的理想選擇。Rivit 公司助理總監 Francesco Montanari 表示：「我們很高興能與 PEM® 公司合作，為我們的客戶提供他們的壓鉚扣件和 Haeger® 壓鉚機。我們相信這種合作關係將增強我們的產品，幫助我們更好滿足客戶的需求。」

Rivit 服務歐洲市場已有 40 多年，致力於為客戶提供最好的產品和服務。Rivit 相信，與 PEM® Europe 的合作強化了這項承諾，並確保公司繼續為客戶的扣件需求提供可靠、高效的解決方案。



# BOSSARD

## Bossard：市場放緩，需求動態各異

Bossard 集團報告稱，2023 年上半年，其三個市場區域的需求發展不盡相同。在美洲的成長令人欣喜，而歐洲和亞洲（尤其是中國）的經濟放緩則形成了鮮明對比。總體而言，Bossard 的銷售額、息稅前盈利 (EBIT) 和淨收入與去年相比略有下降。2023 年上半年，Bossard 銷售額下降了 1.5%，為 5.77 億瑞士法郎（去年同期：5.86 億瑞士法郎），而以當地貨幣計算的成長率為 3.1%。內部成長為 1.2%。淨收入下降了 16.7%，為 4,990 萬瑞士法郎（上一年為 5,990 萬瑞士法郎）。過去六個月，Bossard 所面臨的挑戰發生了變化。隨著中國解除對 Covid-19 的嚴格限制，消費品和電子產業以及醫療科技產業的需求開始恢復正常，而這些產業正是因疫情而獲益的產業。同時，第二季需求的減少和交貨時間的縮短也導致了採購市場的回檔。

在歐洲，Bossard 的銷售額下降了 3.2%（以當地貨幣計算：+0.4%），為 3.212 億瑞士法郎（上一年為 3.317 億瑞士法郎），這是經濟放緩和 demand 回檔的結果。在熟練勞動力短缺和通貨膨脹的環境下，Bossard 的智慧工廠服務吸引了更多客戶的注意。在美國，Bossard 在上半年再次實現了穩健而廣泛的增長，儘管在上半年末開始放緩。銷售額成長了 9.9%（以當地貨幣計算：+13.8%），達到 1.616 億瑞士法郎。以當地貨幣計算的內部成長率為 6.4%。過去幾年來，集團在電動交通領域累積的專業知識進一步擴大了客戶群。由於經濟環境的不確定性、地緣政治的緊張局勢以及日益加劇的貿易衝突，Bossard 認為今年下半年的前景仍然充滿了不確定性和風險。根據對當前發展的觀察，Bossard 預計 2023 年下半年經濟需求溫和。這項預期也是基於客戶持續減少庫存，以及在最佳情況下穩定的採購價格。儘管如此，在今年上半年持續實施「策略 200」進一步改善了可持續盈利增長的條件，Bossard 對未來持樂觀態度。



## Bodegraven Metaal 公司在英國成立 Bomet UK

比利時牙條製造商 Bodegraven Metaal 在米德蘭茲郡西部成立了一家新公司 Bomet UK，向英國客戶供應螺紋桿，以克服英國脫歐對其業務造成的挑戰、行政管理和成本影響。這家比利時公司曾在威倫霍爾鎮設有英國生產基地，但已於 2007 年關閉。Bodegraven Metaal 表示：「自英國脫歐以來，到英國的運輸成本大幅上升，這不僅是因為額外的進出口費用，還因為許多運輸商因已知的初創企業問題而選擇不再向英國發貨。」面對這些挑戰，Bodegraven Metaal 決定成立 Bomet UK，直接向英國子公司運送其 DIN976-1 牙棒（螺紋角度僅 60°），這意味著客戶現在可以從英國供應商購買螺柱，節省了大量時間和成本。

Bodegraven Metaal 解釋：「Bomet UK 實際上是在今年早些時候成立的，但現在已經準備好在西米德蘭茲郡滿足產業的需求。「我們還在比利時投資了新的切割機，這意味著特殊長度的產品可以快速、低本地運送到公司位於伯明罕的倉庫」。Bomet UK 與位於伯明罕北部 M6 高速公路的 Paul Ponsonby 倉庫合作處理訂單。」



## Würth 集團在經濟放緩的情況下持續成長

Würth 集團繼續保持增長態勢，儘管增長速度比前兩年要慢得多。2023 年上半年的銷售額為 105 億歐元，與去年同期相比成長了 5.9%。經貨幣調整後，相當於 6.6%。2023 年上半年，Würth 集團的營運表現為 6.8 億歐元，略低於去年同期（2022 年：7.2 億歐元）。除了人員支出增加外，這一發展還歸因於流動性和維護成本的增加，以及持續的價格壓力。集團中央管理委員會主席 Robert Friedmann 評論道：「在連續兩年創下銷售和經營業績新高之後，經濟增長放緩的趨勢已逐漸顯現。」然而，在經歷了近三年的疫情和相關供應鏈問題之後，集團的供應情況正在好轉。儘管同時，利率仍處於高位，這反過來又阻礙了建築產業的需求。地緣政治方面的挑戰，如中國、台灣和美國之間硝煙瀰漫的衝突，以及烏克蘭戰爭與相關的高能源價格，都影響了德國的經濟成長。」Robert Friedmann 強調：「在這種背景下，我們對 2023 年上半年的發展非常滿意。」

Würth 集團在德國的公司實現銷售額 42 億歐元，幾乎實現了兩位數的成長 (+9.6%)，整體發展態勢良好。集團的老牌企業，如 Würth Industrie Service、工具經銷商 HAHN+KOLB 和電氣批發商 FEAGA & Schmitt 等，為這成功的業績付出了決定性的貢獻，而且是在沒有併購的情況下取



得的。集團最大的個體公司 Adolf Würth GmbH & Co KG 的銷售額達到 15 億歐元，其中包括集團內部銷售額。集團的海外公司實現了 63 億歐元的銷售額，與 2022 年同期相比成長了 3.5%，成長動力來自南歐和東歐的公司。雖然很難預測有多少政經衝突熱點及其後果（如高能源價格）會對集團產生怎樣的影響，但 Robert Friedmann 仍對市場機會持樂觀態度。「正面來看，運輸市場已經明顯復甦，新冠病毒也不像以前那麼盛行了。總體而言，可以說供應鏈已經明顯重新穩定下來，這意味著供應量幾乎達到了疫情危機前的水平。然而，採購價格仍然遠高於危機前的水平，仍然存在問題。只要情況不急劇惡化，我們預計銷售額將實現微幅個位數增長，經營業績將略有下降。」



## SFS 公司實現持續發展

SFS 集團 2023 年上半年的銷售額為 15.8 億瑞士法郎（16.5 億歐元），銷售額再次強勁增長 29.2%，這主要得益於併購 Hoffmann 集團。營業利潤（EBIT）為 1.899 億瑞士法郎，年增 16.6%。雖然 SFS 集團受益於其在不同終端市場和地區的廣泛定位所帶來的機遇，但仍感受到了地區和全球發展所帶來的挑戰。2023 年上半年的業績表現參差不齊，去庫存化的影響也明顯反映了這一點。

自 2022 年 5 月 1 日起，Hoffmann 集團的加入使合併效應帶來了 32.7% 的成長。貨幣效應使銷售額成長減少了 4.3%。在同類產品的基礎上，實現了 0.8% 的微弱內部成長。獲利能力受到多種因素的影響，新項目帶來的產能利用率不均衡，以及部分成本的增加。經銷與物流部門發展態勢良好，為營業利潤的成長做出了重大貢獻。為了確保以客戶為中心，更好地利用交叉銷售的潛力，以及在營運和應用方面的協同效應，目前的汽車事業部和工業事業部將與鉚接事業部各自的終端市場特定業務領域相輔相成。這項變革將於 2024 年 1 月 1 日在公司內部實施。EC 和 FS 部門的成長和獲利目標將保持不變。

展望未來，SFS 集團更新了對 2023 財務年度的展望，預計全年銷售額將在 31 億瑞士法郎至 33 億瑞士法郎之間，其中包括首次併購的 Hoffmann 集團。與此相對應的是，預計銷售額將比中期預期成長 3% 到 6%。整個 SFS 集團的息稅前利潤率預計在 12% 左右，處於中期指導目標 12% 到 15% 的下限。此展望基於以下假設：基本經濟狀況或地緣政治、能源或流行病相關限制不會顯著惡化。



## Bülte 展開新篇章

在與父親 Stefan Bülte 共事 10 年後，Fanny Bülte 正式接手了 Bülte 集團。Bülte 集團自 1956 年由 Norbert Bülte 創立以來，一直是一家家族企業。他在聚醯胺零件產業積累了 8 年經驗後，決定成立自己的裝配部件和扣件公司，並在德國北萊茵 - 威斯特邦的呂丁豪森鎮設立了辦公室。Norbert Bülte 與業內公司和專家合作，發明了 Bülte 聚醯胺安全 / 密封墊圈。1979 年，他的兒子 Stefan Bülte 加入公司，為公司的國際化發展做出了貢獻，並於 1986 年在法國成立了 Bülte Plastiques 公司。2013 年，創辦人的孫女、執行長的女兒 Fanny Bülte 加入了家族企業，並對其工作和行銷方法進行了現代化改造。尤其是在流程數位化和傳播策略方面，Fanny 發揮了重要作用。在父親退休後，Fanny Bülte 成為了公司的掌門人，她決心繼承家族傳統，延續公司近 70 年來的價值觀和專業技能。此外，公司也將憑藉其國際專家團隊，持續傳承其貼近客戶的文化。Fanny 最後說：「我們將繼續保持公司的家族文化，同時繼續關注生產過程中面臨的環境和社會挑戰，如氣候緊急情況、原物料的合理消耗、產業的去碳化，以及需要更負責任的管理和治理。」



## Bulten 報告需求創歷史新高

根據該集團的報告，2023 年第二季的淨銷售額達到 14.1 億瑞典克朗（1.184 億歐元），年增 40.8%（2022 年第二季：10.06 億瑞典克朗）。調整後的營業利潤總額為 5,800 萬瑞典克朗，相當於 4% 的調整後營業利益率。Bulten 強調，其營業利潤中扣除了 800 萬瑞典克朗的交易成本，歸因於對 Exim & Mfr Holdings Pte Ltd 的收購。去年同期，因 Bulten 在俄羅斯的業務清算成本而調整了約 1,000 萬瑞典克朗。2023 年 1 月至 6 月期間的淨銷售額達到 28 億瑞典克朗（2.351 億歐元），比 2022 年同期成長 37.4%。2023 年上半年，調整後的營業利潤總額為 1.74 億瑞典克朗（1.23 億歐元），與前半年相比，調整後的營業利潤率為 6.2%（2022 年：1.23 億瑞典克朗）。集團董事長兼執行長 Anders Nyström 報告說：「過去一季需求一直很強勁。然而，高銷售量和產品組合迫使我們採取了非常措施，對營業利潤產生了負面影響。本季結束後不久，我們簽署了一項收購新加坡進出口公司的協議，這將為 Bulten 在新領域的發展提供一個良好的平台。」 ■

