

美洲新聞

文 / 惠達整理

National Machinery精簡化打頭機與搓牙機因應企業回歸美國製造

National Machinery LLC公司新推出打頭機與搓牙機，用於製造M6以下的小螺絲與扣件。銷售與行銷副董事長Jerry Bupp表示，它占用面積小，外殼堅實，助推效率。該公司表示：「這些機器針對的是小型扣件回歸美國本土生產的需求和替換傳統打頭機的需求。」

Bupp說：「雖然這趨勢有多少會持續仍待觀察，但回歸本土製造的現象確實正在發生。大多數訂單都跑向北美，還有一些跑向歐洲。多數的新打頭機和搓牙機賣給了現有的扣件製造商。」他發現，一直都有新創公司在詢單，但當他們了解成型的複雜性時，他們就會意識到可能不適合自己。National Machinery公司由William Anderson於1874年創立，在全球四大洲有設廠，總部設在俄亥俄州。



聯邦航空管理局批准波音恢復787夢幻客機交貨

根據美聯社報導，波音公司可能很快恢復大型787客機的交付，該客機自2020年底以來一直受到一系列生產問題的阻礙。聯邦航空管理局將批准該公司在每架飛機交付給航空公司客戶之前對其進行修復程序的驗證。據美聯社表示，批准恢復交付將是波音公司一大的推動力，波音公司可在交付時從每架飛機的購買價格中收取大部分金額。波音公司已經累積了大約120架未交付的787



飛機。這款飛機被波音稱為夢幻客機，根據尺寸不同，市面價格為2.48億美元至3.38億美元。

787飛機的問題始於2020年，當時在碳纖維複合材料製成的機身面板中間發現了小縫隙。檢查結果發現飛

機前部的增壓艙壁有問題。在發現義大利供應商使用了不符合FAA標準的合金後，波音不得不更換包括扣件在內的鈦合金零件。由於供應鏈之亂和安裝不當的問題糾纏著波音的測試機種，在夢幻客機近三年的延誤中，扣件發揮了突出的作用。

波音公司在部分首批的787飛機中出現扣件扭緊過頭的問題。據《華爾街日報》報導，波音發現機翼上的毛狀微裂痕源頭來自於用來將翼肋上的鋁制剪力片連接到碳纖維複合翼板的扣件。扣件在沒有使用製造填充物的情況下被過度控緊，壓縮了結構中的縫隙，在某些情況下產生了不到一英寸的髮絲狀裂縫：如果不加以檢查，它可能會對噴氣式飛機的結構形成意料之外的壓力，並導致進一步的毀損。

同樣，根據《西雅圖時報》報導，在華盛頓州埃弗雷特的787裝配線上發生的「不尋常生產事故」，顯示來自波音公司南卡羅來納州工廠的不完整機身片段仍然存在問題。

《西雅圖時報》的Dominic Gates寫道：「在組裝787的過程中，在所有機身片段和機翼連接成完整機身之前，機身的片段是用支架固定住的。連接完成後，會卸下並移除支架。」然而，當Everett的機械師們拆下支架時，近100個安裝不當的扣件劈哩啪啦



地落在工廠地板上。後續的檢查發現，位於南卡羅來納州Everett的團隊在兩個機身後部的連接處附近安裝了數百個臨時扣件，但未使用固定它們所需的軸環。

目前還不清楚波音公司需要多長時間來交付所有120架尚未出貨的飛機，這些飛機是在華盛頓州和南卡羅來納州的工廠製造的。每架飛機都需要得到聯邦航空局的批准。



LindFast併購Stainless Screw Co.

LindFast Solutions(LSG)以未公開的價碼收購了Star Stainless Screw Company。LindFast首席執行長Bill Niketas表示：「我們相信LSG和Star的合併將為我們所有客戶提供無與倫比的能力，透過單一家公司滿足他們所有的扣件需求。Star在北美有14家分支機構和分銷中心，而我們擁有16個據點，此總體規模將使我們的客戶比過去更有效地獲取產品。」LSG和Star將共同分銷從不銹鋼到英制再到公制的扣件，並提供增值服務。

尼克塔斯說，如同最近LindFast其他的收購，從客戶的角度來看，短期內不會有什麼變化。在可預見的未來，Star將繼續在現有設施內營運，使用相同的ERP系統，並將延續現有政策。

Lindstrom於1983年由Virg Lindstrom創立。Stelfast的成立可以追溯到1972年，當時Surinder Sakhujia創辦了Eses有限公司，是一家工業齒輪和螺絲機械製造商。該公司在1976年採用了Stelfast的名字，成為扣件的進口商和總經銷商。Lindstrom在2018年收購英制扣件總經銷商Stelfast時，是一家專攻公制扣件的總經銷商。

1946年Bernard Golden在新澤西州成立了Steel Polishing公司。1950年，在員工更衣室裡發現的幾袋螺絲，促成了此公司的成立，並在1954年的一場火災中倖存下來，那場火災摧毀了公司大樓。當伯納德·戈爾登於1984年去世時，他的兒子韋恩·戈爾登繼承了他。布魯斯·惠勒於2003年成為董事長，蒂姆·羅伯托則是現任董事長。



ParkOhio強化扣件事業

ParkOhio收購了兩家公司，以加強其扣件事業。ParkOhio收購了Southern Fastening & Supply，該公司將被納入ParkOhio的供應技術部門。總部設在北卡羅來納州溫斯頓-賽勒姆的Southern Fasteners公司向MRO和OEM客戶提供商用扣件和工業用品。該公司在阿拉巴馬州的蒙哥馬利、加利福尼亞州的阿納海姆、佛羅里達州的奧蘭多、佐治亞州的彭德格拉斯、密西西比州的德伊伯維爾、南卡羅來納州的格林維爾、田納西州的新詹森維爾、德克薩斯州的休斯頓、維吉尼亞州的里士滿和西維吉尼亞州的帕克斯堡設有據點。

Southern Fasteners的年收入為2500萬美元。此外，ParkOhio完成收購傑德汽車零部件(常州)有限公司，該公司也將被納入ParkOhio的供應技術部門。總部位於中國常州的傑德公司「對我們的扣件製造事業具有戰略意義，並將加速其專利產品在電動車和其他汽車相關平臺的全球增長。傑德的年收入約為1,500萬美元。

ParkOhio公司在第二季度的強勁表現中完成了收購。在供應技術和工程產品部門強勁業績的推動下，公司收入增長22%，達到4.29億美元。淨收入從2021年第二季度的350萬美元虧損成長到100萬美元。供應技術部門的銷售額增長了13%，達到1.758億美元的歷史季度高點，打破了上一季度創造的1.688億美元的紀錄。銷售額的增長是由大多數終端市場的強勁客戶需求所推動的，其中重型卡車、半導體、工業和農業設備以及民用航太的增幅最大。日均銷售額增長18%，營業收入增長24%，達到1,270萬美元。



第二季度營業利潤率上升至7.2%，銷售水準上升和定價措施的有利影響形成的利潤流動率，大幅抵銷了供應鏈成本上升和總體通膨的影響。總部位於俄亥俄州的Supply Technologies公司為包括扣件在內的190,000個生產部件提供物流服務，這些部件提供給代工廠、其他製造商和分銷商。ILS公司還設計和製造精密冷成型和冷擠壓產品，包括鎖固式螺帽、SPAC螺帽和車輪五金。此部門在北美、蘇格蘭、匈牙利、亞洲和印度的55個物流服務中心擁有1500多名員工。

Park-Ohio於1995年透過收購RB&W公司打入扣件事業。隨後的扣件收購對象包括Arden Industrial Products Inc.、Arcon Fastener Corp.、Delo Screw Products Co.、Direct Fasteners、Gateway Industrial Supply、Columbia Nut & Bolt Corp.、Purchased Parts Group Inc公司。



AFC Industries併購TFC Ltd.

AFC Industries收購了總部位於英國的TFC Ltd.，交易細節未公開。60多年來，TFC透過英國和歐洲的據點提供工業緊固產品和服務。TFC為工業市場提供客製化的供貨商管理庫存系統、產品解決方案以及工程和設計諮詢。TFC將繼續由Morgan Burgoyne和目前的TFC管理團隊領導，作為AFC歐洲營業單位。

AFC向代工廠、裝配廠和其他用戶分銷扣件和裝配用部件。AFC為諸多行業提供供應鏈管理、供貨商管理庫存系統、庫存和發布計劃、正確的裝配、配套和私人貼標。AFC在康涅狄格州、俄亥俄州、明尼蘇達州和內華達州以及墨西哥都有設點，總部設在俄亥俄州的費爾菲爾德。2021年，AFC工業公司被位於加利福尼亞州福斯特市的Bertram Capital收購。

美國扣件經銷商協會小組成員： 「供應鏈狀態顛簸」

在美國扣件經銷商協會2022年春季會議上，行業專家報告稱，供應鏈問題正在緩解，但還沒有恢復正常。Elgin Fastener集團的首席執行長Joe Kochan表示：「在俄羅斯入侵烏克蘭之前，進口的原料正趨於穩定。」原料對該集團來說仍然是一個挑戰。這家位於俄亥俄州的製造商正在訂購並預測未來走向。Kochan補充說，製造商的委外加工也有延遲。航運已經有所改善，但Star Stainless Screw公司董事長Tim Roberto表示，港口無法處理目前的航運，任何小的顛簸都會造成更大的問題，你的客戶也在經歷同樣的問題。AFC Industries的Angela Philippott在各種採購崗位上工作了25年，她說，關鍵是保持供應鏈上的溝通管道暢通。AFC依靠的是「溝通和合作」。Robert也認為有必要分享資訊。他說，Star Stainless Screw公司仰賴供應鏈關係。小組主持人Eric Dudas總結說：「我們都在同一條船上」。

衰退在即了嗎？Roberto說：「我通常是樂觀主義者。」但他發現對經濟衰退的恐懼正在推動這種說法。Kochan指出，即使經濟衰退發展，「我們服務於不同的市場，一些市場將會軟著陸」。Roberto指出，在經濟衰退期間仍會有業務。

31年前，Roberto從一份暑期工作開始進入扣件行業。他在25歲時成為分公司經理。一直以來，他都是透過坐下來溝通，與Star Stainless Screw的人建立關係。Roberto補充說，當你瞭解他們時，你會認識到他們的優勢所在，還要意識到人是會進步的。要對那些有動力的人，提供給他們工具。Philippott說，AFC正在進一步提前訂貨，並與國內合作夥伴合作，以「更大程度地控制訂單」。在購買國產產品時，AFC考慮的是進口產品的總成本。Roberto說，進口與國產的比例回歸到成本。Roberto提出並回答了製造回歸美國的問題。「我們可以嗎？是的。我們應該嗎？是的。」Kochan同意國產vs.進口歸根究柢是成本問題。但他指出，越來越多人談論製造回歸美國，EFG正在與客戶進行對話。他預測國內生產將會增加。「價格不是持有事業的總成本。」Philippott說，遠端辦公的員工為他們提供了一個更大的人才庫。她舉例說，最近的一次尋才吸引了12名求職者到辦公室工作，但有1000多人選擇遠端工作。Kochan稱讚了EFG的實習計畫，並指出他剛剛雇傭了一位曾經是實習生的工程師。他曾經是阿拉巴馬州基層的第三班工人，其他人曾幫助過他。Kochan敦促管理層與員工互動。員工需要知道他們自己很重要，他們在公司有未來。Roberto建議提高效率，去找專責的人尋求建議。Philippott強調，管理者需要成為領導者。自己必須成為領導者和樹立榜樣。

EFG開發了一個遊戲程式，讓人們對工作充滿期待。談到2020年的疫情，Philippott認為準則沒有劇本，AFC不得不尋找替代方案。

NFDA探討網路安全：時代的新常態

WTC商業技術服務公司的Will Snyder對美國扣件經銷商協會的成員提到，網路犯罪在其他國家是一項合法的生意。「為網路事件的發生做好計畫.....不是是否會出現，而是何時



出現。」Snyder主張採用「獵槍式」作法來處理系統漏洞與破壞。這包括安全措施、員工培訓以及網路責任和業務中斷的保險賠償。

首要任務是安全。例如DNS代理、新一代防火牆(具有自動系統更新功能)、GEO阻斷(阻斷來自與你沒有商務關係國家的流量)、內容過濾和IPS/IDS(入侵防禦系統和入侵偵測系統)等措施,都是幫助您的企業免受駭客攻擊的必要措施。Snyder解釋說,這些措施有助於「守住疆界」。

扣件經銷商還需要確保端口的安全。這涉及到具有全天候監控能力的次世代終端保護(防病毒)軟體,加強您的密碼策略(每六個月更改一次的複雜要求)和存取控制,以及設備更新和補強(使用遠端機器管理來自動化調整工作排程和工作站與筆記型電腦上的Windows更新)。Snyder強調:「每年執行一次內部漏洞掃描,以確保沒有遺漏任何東西。」扣件經銷商也需要確保他們的網路安全。這涉及到改進的密碼策略、存取控制和遠端機器管理,以支援和監視所有網路設備。

Snyder解釋說,將你的電子郵件放在本地端的主機是一個非常大的風險。我姐夫的電子郵件伺服器已經用了20年了,若不更新,在網路攻擊中拯救不了你的企業。最重要的是,企業必須保護自己的資料。斯奈德解釋說:「如果其他所有的作為都失敗了.....只要擁有一個安全存儲的資料備份就可以讓你的事業迅速恢復並運行」。

為了保護公司資料,要對所有東西進行加密。同樣,在所有關鍵區域放置“智慧”攝像機,例如IT室。每天使用內部加密伺服器備份成映像檔。並創建災難恢復/業務延續性計畫文檔,為最壞的情況做準備。對員工進行安全風險教育也是至關重要的。Snyder鼓勵“用戶安全意識培訓”,並讓員工參加各種網路釣魚測驗(社交媒體、金融ACH等)。他指出,培訓應該每季度進行一次。

此外,測試你的企業對一切事情的反應也是至關重要的。至少每年進行一次災難恢復和事件回應測試,每月進行一次備份測試,對所有流程建檔,並在每年的測試中使用文檔。他指出,這些解決方案並不昂貴,但它們在21世紀是必不可少的。所有公司現在都處於風險之中,擁有簡單的防毒軟體已經不夠了。



CELO的美國團隊為新的Carlo Salvi機器做好準備

為了應對美國日益增加的業務,CELO美國生產團隊的成員在CELO的西班牙製造廠進行了一次培訓,在那裡他們瞭解了所有關於Carlo Salvi機器的情況。CELO報告說:「各團隊能夠親自見面,這樣很好,感謝我們的西班牙團隊是這麼優秀的好老師!」CELO是一個致力於為工業和建築領域設計和製造高精度固定和緊固解決方案的企業。它在世界三大洲都有國際業務,包括歐洲、亞洲和美洲,同時忠於作為一個家族企業的根基。

工業扣件協會(IFI) 宣佈新的 IFI 標準: IFI-171

工業扣件協會(IFI)公佈了一個新的IFI標準,IFI-171,用於鋼結構行業的螺栓、螺柱和螺帽組裝的1-5/8 - 5-1/2和1-7/8 UNS螺紋尺寸。新標準規定了鋼結構行業中常用的粗螺紋1-5/8 - 5-1/2和1-7/8-5兩種尺寸的螺紋尺寸和公差。此標準解決了通常由ASME B1.1(2019)的不同解釋導致的輕微差異,該標準沒有明確列出尺寸。IFI標準是由行業專家應IFI成員和行業利益相關者的要求自願制定的。其中許多專家還參與了IFI扣件標準書的製作,此書彙集了來自ASTM、ASME、SAE和IFI的近100個標準。IFI工程技術總監Salim Brahimi表示:「我非常感謝任務組成員的貢獻,首先是來自Haydon Bolt的Mike Friel,他發現了差距,並推動了標準訂定及發佈。我也很感謝ASME螺紋B1委員會主席Al Barrows的專業知識和指導。他的支持對於驗證尺寸的準確性和確保我們的工作正確並符合ASME B1.1的要求至關重要。該標準將被添加到線上扣件標準書和未來出版的精裝扣件標準書中。」

MSC Industrial Supply透過AIS子公司收購 Tower Fasteners



MSC Industrial Supply 公司已經收購了Tower扣件

公司,此公司是OEM扣件和零部件的加值經銷商。根據股權購買協定,Tower公司在成為MSC公司後將繼續以其目前的名稱營運。Tower Fasteners公司總裁Mark Shannon將繼續領導這家擁有約100名員工的企業。Tower Fasteners公司在2021年的收入約為3,500萬美元。MSC透過其All Integrated Solutions (AIS) 子公司收購Tower Fasteners,擴大了該公司在OEM扣件市場的影響力,該公司於2018年透過收購AIS進入該市場,AIS是一家位於威斯康辛州的工業扣件和部件、MRO用品和裝配工具的領先加值經銷商。Tower Fasteners公司不斷增長的足跡與AIS公司集中在中西部的現有地點相互補。此公司在美東和美國西南部地區、墨西哥和歐洲經營八個經銷中心。Tower Fasteners公司為工業、電子、醫療設備、航空航太、軍事、保安、消防和安全領域的製造商提供服務。MSC計畫維持Tower Fasteners的營運,為此公司的客戶群提供MSC的200多萬種產品組合,以支援他們的所有金屬加工和MRO需求。同樣,MSC將把Tower Fasteners的生產扣件解決方案擴展到其製造業客戶。 ■

