

歐洲新聞



EUROPEAN NEWS

整理 / 惠達

英國金屬成型聯合會警告 歐盟近期對俄羅斯制裁造成的影響

由於歐盟對俄羅斯實施的新制裁在 2023 年 9 月底生效，鋼鐵產品製造商可能會在一片混沌中陷入出口災難。這句話引述自英國金屬成型聯合會 (CBM)，該聯合會敦促企業緊急研究立法，要求提供證據證明用於第三國（歐盟以外，包括英國）生產零件的鋼鐵並非源自俄羅斯。

該聯合會總裁 Stephen Morley 預測，許多公司將不會意識到這件事對出口造成的變化，可能會導致產品在海關延誤，在某些情況下使關鍵汽車領域和航太領域發生災難性的停產。原因是需要提供材料測試證書來確認最初熔化和澆注產品的設施和地點，並要求對鋼鐵二次加工進行審查。

他表示：「重要的是要認識到，歐盟對鋼鐵產品採取措施的範圍遠超出初級和次級鋼鐵產品，涵蓋許多成品，包括扣件和其他工業消耗品，還將涵蓋許多零售產品，例如：爐灶、炊具、廚房和衛生潔具，」並補充說，一個多月以來，聯合會一直向 200 名強大的會員企業發出警告，並與他們合作，確保他們能在進口時提供所需的證據。他繼續說：「實際上，這是為最壞情況做好準備，同時熱切希望歐盟當局認識到合規性的嚴格要求將危及英國乃至歐盟供應鏈的流動。」

自從提醒成員注意這一日益嚴重的問題以來，聯合會一直與 Crowe（國家審計、稅務、諮詢和風險公司）及其專業的海關團隊密切合作，以驗證其評估並質詢歐盟委員會發布的常見問題指南。聯合會還很憂心，其他協會和行業會員機構似乎沒有有意識到新制裁的重要性以及可能對出口貿易帶來的巨大打擊。

「目前存在著許多混雜的訊息，」史蒂芬補充道，「有人建議德國海關可能對所需證據採取更務實的態度，而來自比利時和法國的最新資訊則表明採取更嚴格的方法。對於那些為增加的作業手忙腳亂並試圖應對過高通膨壓力和能源價格的老闆來說，實在很困惑。」

話雖如此，在向商業貿易部施壓以獲取更多信息後，Stephen Morley 表示，聯合會已收到答覆，其措辭暗示英國海關當局將提供更大的靈活性，但仍需要鋼鐵在第三國或多個國家加工的原產地證據。



tensionpro
THE BOLT TENSIONER EXPERTS

TensionPro 公司連五年同比增長

英國螺栓拉伸器專家 TensionPro 剛慶祝成立五週年，宣布年銷售額創歷史新高，訂單不斷增長，並開設了更多生產和辦公設施。TensionPro 為所有螺栓拉伸的需求提供一站式服務，涵蓋設備銷售、維修和翻新、備件、特殊工具設計、負載計算和新拉伸器產品的建議。其核心業務涵蓋石油和天然氣、發電、風能、民生和工業市場。

經過 2018 年以來的逐年增長，其業務已在螺栓拉伸市場中站穩了腳跟，擁有許多經過驗證的創新產品、全球客戶群和全球經銷商網絡。事實上，該公司最近宣布與主要市場的經銷商建立更多本地合作夥伴關係，與澳洲的 Marcem 合作，瞄準該國的風能和採礦業，以及與英國 Kinetic Energy Services（一家為風力渦輪機產業服務且領先業界的獨立服務和維護服務提供商）合作。

為了滿足產品需求，該公司還透過收購位於諾爾頓凱恩斯地區現有基地附近的額外設施，擴大了在英國的製造業務。這將為專屬的翻新區域、培訓和演示區域以及大型開放式辦公室（供銷售和工程團隊在一個地點協同工作）提供額外的空間。

該公司的員工隊伍也不斷擴大，今年透過多項新任命進一步加強了員工陣容。最近，Georgina Orford 加入成為設計工程師，帶來了她在 Hydratight 和 Boltight 公司九年任職期間獲得的螺栓拉伸器設計經驗。作為 TensionPro 工程團隊的一員，她將協助設計螺栓拉伸器解決方案、開發下一代栓合產品並為客戶和經銷商提供技術支援。

TensionPro 總監 Dave Metzger 解釋道：「我們的前五年已經過去了。一路上遇到了很多障礙，並不總是那麼容易，但我們堅持作為液壓螺栓拉伸解決方案的專業供應商，並提供卓越的客戶支援和服務。我們主要透過經銷商開展業務，並且我們在全球網絡中建立了一些良好的關係。」





ARaymond 投資美國製造工廠

ARaymond 計劃投資 1,200 萬美元 (1,120 萬歐元) 建造其位於美國印第安納州洛干波特市的製造工廠，以鞏固對該地區的長期承諾。該投資將包括安裝新的預加工和塗裝生產線，這將有助於簡化和改善公司的整體營運。洛干波特廠經理 Larry Barker 表示：「我們很高興能夠繼續致力於該地區，並增加對洛干波特社區的投資。這些新設備將使我們能夠為客戶提供更好的服務。」

新設備將於 2023 年 12 月抵達洛干波特廠，並將於 2024 年 8 月全面投入營運。新塗層生產線的增加是 ARaymond 對其北美業務進行整體重新規劃的一環，其中包括將分佈在多個地點的流程整合到一個設施中。

洛干波特廠將處理其 80% 的塗層作業，並作為安大略省漢密爾頓和該廠的主要發貨地點。這些變化將為客戶帶來好處，例如避免需要在兩個不同地點提貨、跨境、減少行政工作以及與企業社會責任 (CSR) 活動保持一致。

為了慶祝這項投資，該工廠於 2023 年 7 月接待了 ARaymond 的國際領導團隊參觀工廠，並詳細了解 1,200 萬美元的投資將對營運產生的影響。

ARaymond 的領導層表示全力支持這項投資，因為這符合他們不斷提高產品和服務效率以及成為當地社區積極參與者的目標。「我們公司已經營業了 155 年，」Larry 強調。「我們的使命是繼續我們的故事，透過做出改進來滿足客戶的需求，同時為我們周圍的社區帶來價值。」



BRALO 公司任命新的全球銷售總監

BRALO 最近宣布 Angel Calvo 已加入集團擔任全球銷售總監，為集團作為扣件行業領銜企業的發展和地位做出貢獻。BRALO 的銷售遍及 50 個國家，包括 9 個國際子公司以及 3 個全球生產基地，Angel 將協助推動 BRALO 成功提供全球解決方案，以滿足所有客戶的需求。

Angel 擁有豐富的行業專業背景，曾在 KONE 和 THYSSEN KRUPP 等工作，擔任銷售管理職位，負責國內和國際業務。在此之前，Angel 也曾在 SAFETYKLEEN 和 NILFISK 等多家產業服務公司擔任銷售和行銷管理職位。

作為高品質抽芯鉚釘、嵌入螺帽和安裝設備的領導者，BRALO 為工業、汽車、建築和再生能源等領域提供完整的解決方案。在 Angel 的領導下，整個銷售和業務開發團隊將協調一致地工作，以滿足全球客戶的需求。該公司評論說：「他在業務開發和專案管理方面的豐富經驗對 BRALO 團隊來說是個很好的助力。」



Bulten 季度銷售額成長

Bulten 集團報告稱，2023 年第三季淨銷售額為 13.78 億瑞典克朗，比上年同期成長 25.9% (2022 年為 10.95 億瑞典克朗)。調整後營業利潤總計 3,600 萬瑞典克朗，相當於調整後營業利益率為 2.6%。

Bulten 強調，營業收入已計入 500 萬瑞典克朗的交易成本，這歸因於收購了 Exim & Mfr Holdings Pte Ltd，這是一家總部位於新加坡的扣件與其他零件經銷商，年銷售額為 4,000 萬新加坡元。Bulten 解釋說，此次收購為其在新領域的發展提供了良好的平台，其中經銷是關鍵的銷售管道。

Bulten 總裁兼執行長 Anders Nyström 評論道：「收購 Exim 公司為新客戶群帶來了商機。我們的第三季銷售額達到了史上最高的水平，產能提升的措施已產生了成果，儘管晚於預期，但也給季度數據帶來了負擔。」

1 月至 9 月，Bulten 淨銷售額達 41.8 億瑞典克朗，較 2023 年同期 (31.3 億瑞典克朗) 成長 33.4%。營業利潤 (EBIT) 總計 1.97 億瑞典克朗，相當於營業利益率為 4.7%。



Hilti 的正面動能仍在持續

2023 年前 8 個月，Hilti 集團以當地貨幣計算的銷售額成長了 11.3%。以瑞士法郎計算，成長 5%，總計 43.1 億瑞士法郎 (44.8 億歐元)。經營業績達 4.66 億瑞士法郎，較 2022 年同期成長 18.9%。

在歐洲，以當地貨幣計算的銷售額成長了 11.9%。在美洲，Hilti 集團的銷售額成長了 11.9%，在亞太地區，集團也實現了兩位數的成長 (+16.5%)。東歐 / 中東 / 非洲地區的銷售額年減 2.3%，符合預期。瑞士法郎兌所有主要貨幣升值導致銷售額成長受到 6.3% 的負面貨幣影響。

Hilti 集團執行長 Jahangir Doongaji 解釋：「這些結果符合我們的預期。雖然整體供應鏈狀況正在迅速穩定，但建築市場前景仍然不確定，並且世界不同地區的情況各不相同。儘管存在這種不確定性，我們仍將繼續進行長期投資，從戰略上加強我們公司的實力。」

繼 2022 年最後四個月的銷售成長特別強勁之後，Hilti 集團預計到 2023 年底銷售和經營業績成長將下降，以當地貨幣計算的銷售成長將穩定在高個位數。





Hilti 完成收購 4PS 集團

繼 Hilti 集團於 2023 年 7 月初宣布收購 4PS 集團後，Hilti 現已證實競爭主管機關已批准此收購案。

透過此次收購，Hilti 將其軟體產品範圍擴展到資產管理 (ON!Track) 和工地管理 (Fieldwire) 之外，現在涵蓋了 4PS 的建築專業業務流程管理軟體。透過聯手合作，兩家公司現在將在推動建築業的數位轉型方面發揮更大的作用。

Hilti 承諾保留約 350 名強大的 4PS 團隊，包括其管理層，原業主仍留在 4PS 董事會，以支持未來幾年的整合。它還將繼續以其現有的 4PS 集團品牌名稱營運。



NORMA 集團第三季獲利能力良好

儘管 2023 年第三季銷售額下降，NORMA 集團仍實現了穩定的獲利能力，集團銷售額總計 2.971 億歐元，比 2022 年同期下降 6.7% (2022 年第三季：3.186 億歐元)。

NORMA 集團執行長 Guido Grandi 評論道：「儘管市場環境低迷，我們第三季的業績依然穩健。儘管我們的業務量參差不齊，但我們仍然實現了良好的獲利水準。透過我們的改進計劃，我們繼續專注於提高營運效率，並利用交通移動、產業應用和水管理領域中的新市場機會。」

在歐洲、中東和非洲地區，2023 年第三季的銷售額幾乎與 2022 年完全一致，為 1.193 億歐元 (2022 年第三季：1.199 億歐元)。0.5% 的小幅下降完全是由於貨幣的負面影響。從內部來看，銷售發展穩定。汽車產業和整個產業的經濟發展低迷抑制了第三季接合技術的需求。

在美洲，2023 年第三季銷售額年減 12.4% 至 1.329 億歐元 (2022 年第三季：1.517 億歐元)。從內部來看，2023 年 7 月至 9 月期間銷售額下降了 5.6%。負面貨幣效應對銷售額產生了 6.8% 的額外負面影響。自 9 月中旬以來，美國汽車製造商的罷工對客戶的「取消訂單」造成了意想不到的影響，而一般工業應用的需求也有所下降。另一方面，水務管理業務在經歷了 2023 上半年的困難之後開始復甦，與 2022 年同期相比有小幅成長。

在亞太，第三季銷售額達 4,500 萬歐元，成長 7.6%。在電池冷卻系統和其他車輛應用的連接技術領域，業務量成長尤其強勁。由於 12% 的負面貨幣影響，此季整體較 2022 年同期下降 4.4% (2022 年第三季：4,700 萬歐元)。



Proven Productivity

Bossard 全球需求放緩

經歷了充滿挑戰的 2023 年第二季，Bossard 集團仍面臨需求疲軟的第三季，在歐洲和亞洲的成長動力較低。這反映在 Bossard 第三季的銷售額中，下降 14.3% 至 2.498 億瑞士法郎 (2022 年同期：2.916 億瑞士法郎)。以當地貨幣計算，銷售額下降了 9.4%。即使在更具挑戰性的經濟環境中，Bossard 仍繼續實施其「200 策略」，對未來的成長進行大量投資，並在第三季進一步提高效率，包括在馬來西亞和泰國導入新 ERP 系統。此外，流程的數位化也是顧客關注的焦點。在熟練勞動力短缺和通貨膨脹的環境下，Bossard 的智慧工廠服務引起了更多關注。

在歐洲，Bossard 第三季銷售額下降 9.8%，至 1.365 億瑞士法郎 (2022 年：1.513 億瑞士法郎)。客戶持續減少庫存和需求疲軟在第三季持續存在。在經濟不確定的環境下，鐵路和電動車產業獲得了積極的關注。

在經歷了兩位數的高成長率之後，美國的需求開始回歸正常水平。銷售額下降 16% 至 6,900 萬瑞士法郎 (2022 年度：8,210 萬瑞士法郎)，強勢的瑞士法郎是這項發展的重要因素。客戶群的成功擴張在電動車重點產業的積極發展中尤為明顯。

在亞洲，Bossard 銷售額下降 23.9% 至 4,430 萬瑞士法郎 (2022 年：5,820 萬瑞士法郎)。瑞士法郎的升值在該市場區域也很明顯。除在印度的正向發展外，亞洲地區的需求整體疲軟。

根據目前可觀察到的市場趨勢，Bossard 預計 2023 年第四季銷售發展將受到限制。2023 年全年銷售額預計為 10.6 億瑞士法郎至 10.8 億瑞士法郎，息稅前利潤率略高於 10%。由於庫存減少等因素，Bossard Group 的營運現金流將持續正向發展。儘管目前存在波動，Bossard 對未來仍持樂觀態度，並在對「200 策略」進行了一階段的持續投資後，正在持續其中期財務目標。■

新聞提供：
Fastener + Fixing Magazine
www.fastenerandfixing.com

