

# 美洲新聞

## Bader 於美國西太平洋扣件協會演講：新產品入庫前要先思考的問題

顧問 Jason Bader 告訴美國西太平洋扣件協會會員，要防止現有庫存卡位導致新產品難以入庫，Bader 發現，新產品是首要原因。他認為要避免混入個人情感因素：「這是銷售人員的情感面，他們會說『我打賭我能賣得掉。』」

即將面臨庫存滯銷的頭號買家是誰？Bader 發現就是經銷商的業主。添加新商品到庫存之前要先自問。誰會購買？有誰在銷售？是否有銷售保證？供應商是否提供任何保證？Bader 建議：「要與願意提供支持的人一起合作。如果是新產品，上市日期是什麼時候？預期利潤率是多少？它是否會取代某個產品？培訓計劃是什麼？」Bader 說：「在庫存中增加新產品之前，你必須至少能列舉出一個客戶，況且有時購買者還會拒絕。」

在經銷團隊任職的 Bader 擁有 30 年經銷經驗。他曾擔任 2003 年專業工具和扣件經銷商協會 (STAFDA) 主席。他示範了如何使用庫存銷售毛利率 (GMROI) 和庫存週轉率來計算庫存投資。他說，要根據每個分公司的買家和產品線進行衡量，做出庫存決策需要數據。

減少庫存滯銷的其中一個步驟是任命一位負責處理庫存滯銷的經理，他會對庫存採取非情緒化的應對措施，Bader 建議將其作為一個激勵導向的薪酬職位。這可以是退休人員的兼職工作。另一個步驟是措辭用字。Bader 說，改變頭銜的措辭就能強調出重要性，把「採購員」或「採購代理」改稱為「庫存投資者」或「投資總監」都能起到激勵作用。此外，Bader 補充道：「讓軟體發揮它的作用。」他發現，經銷商只使用了 15% 的軟體功能。

不僅僅是庫存會產生成本。Bader 說：「有時我們會留住一些不該留住的客戶。對我來說失去一些客戶也無所謂。」經銷商應制定一份「命中清單」來計算產品被購買次數。如果一年的購買次數少於四次，就應該考慮停止庫存。Bader 強調，庫存是有成本的。「每個貨倉位置都是可出租的財產。這是一種『機會成本』。」

- 如果是新供應商，詢問清楚貨運條款、付款、預期利潤和責任保險、兩年內達到毛利率 11% 至 13% 的目標？
- Bader 承認，一定數量的庫存滯銷是無可避免的。因為「你不可能清除到零。我們是在下賭注，而客戶是會變的。」
- 他建議勿用千篇一律的老招式在不同地點備貨。不同地區有不同的偏好。
- 減少庫存滯銷的其他作法：能否退回給供應商？要讓客戶負責嗎？建立同儕人脈 ..... 能互相幫忙嗎？慈善捐助？最終，經銷商能如何處理庫存滯銷？Bader 說：「就丟掉它。」



## 美國西太平洋扣件協會討論小組：企業發展立基於人際關係

西太平洋扣件協會討論小組的四位成員在扣件事業有成，他們將公司的發展歸功於人際關係。Russ Doran 舉例說明在協會中建立的關係如何帶來回報。他有一個冷卻水塔客戶急需專用扣件。透過產業人脈，他找到了一家可以在週末前出貨的供應商。Doran 說人際關係是無價之寶，除了供應產品之外，人際關係還能產出有意義的想法。

Wheeler 也同意人際關係是無價之寶，他將自己的商業成功歸功於人際關係。他回憶起一位客戶需要一種扣件，但在採購時遇到了麻煩。當客戶聯絡上他時，他正好在台灣，就向正在拜訪的製造商求助，趁著該製造商也在主打良好的周轉能力，他便要求製造商證明給他看，並要求提供扣件並空運給他的美國客戶。當週結束前，他聯繫上了客戶，並告知貨物已經裝上飛機。他說：「這就是人際關係的價值。」

Andy Cohn 說，這已經超越客戶、員工和供應商的層次。他補充，除了總部的高階主管，你與分公司的關係也很重要。「傾聽分支代表們的意見。」Cohn 發現，人際關係的其中一環就是接聽電話。Doran 則表示自己有一項政策就是必定會與互不相識的來電客戶見面。Doran 則提醒要給自己留後路，在地經銷商可能會因為一家大型企業加入戰局而失去客戶，這位客戶可能會發現選購高檔貨來取代平價貨不一定是最好的方式。Ron Stanley 則提倡加入扣件協會，如西太平洋扣件協會來發展關係。

過去美國經銷商曾與伯利恆鋼鐵公司、RB&W 和 Camera 等幾乎所有的國內製造商打交道，但隨著進口商品的價格越來越低，經銷商不得不採購以提高競爭力。Cohn 指出，1990 年



代的《美國扣件品質法案》認可進口產品，因為該法案要求所有製造商都必須符合規格，這就平衡了進口產品。Doran 回憶說，進口會成長的部分原因是外國國營工廠將出港的扣件產品倒向符合標準的私人製造商。

- 小組成員強調了全公司教育的重要。Stanley 鼓勵派員工參加美國扣件訓練協會的課程。他建議，整體而言，應將 3% 的員工時間用於教育。他建議每週上一次半小時的螺絲課程，「除了訓練員工外，你還會知道誰不想學習。」
- Doran 說，雖然清理庫存是最不討人喜歡的事情，但庫存控制對經銷商的成功至關重要。Cohn 認為，如果不能管理好庫存，就意味著庫存會一直放在倉庫後面，直到你死掉或賣掉為止。
- 每家公司都有自己的文化。Wheeler 說這種文化要麼是「由高層推動的，要麼是由員工推動的。身為領導者，你要定下基調，以身作則。Cohn 說同意有時客戶也會形塑企業的文化。

Stanley 建議從女性員工中培養有能力的員工，這是上一代沒有培養出來的優秀員工的來源。他的這番話在討論會上引來了陣陣掌聲，與會者中有許多活躍在該行業的女性。他回憶起妻子兼銀行業高管 Heidi Stanley 在會議上被問到：「你丈夫在哪家銀行工作？」Wheeler 建議說：「尋找那些在工作中遇到困難的員工，盡力為他們排解，但他補充說有些人最終不得不被解僱。展望未來，Stanley 說，今日的領導者需要意識到，未來幾世代的價值體系將與即將離去的嬰兒潮世代不同。Wheeler 承認工作佔滿了他早期的職業生涯，他建議要建立工作與生活的平衡。

## 美國中西部扣件協會討論小組 探討 AI：關注你的夥伴動態



小組成員 Jason Therrien 告訴中西部扣件協會會員：「人工智慧的用戶需要看看合作夥伴在做什麼」。來自 Thunder::Tech 數位行銷公司的 Therrien 說，他的顧問公司已經警告客戶，「你的競爭對手正在對人工智慧躍躍欲試」。人工智慧專題討論會是中西部扣件協會 2023 年 FSTNR 週的一部分。

Therrien 指出：「我們已經從最初的『撥號上網』經歷了一波又一波的技術浪潮。我們才剛開始看到人工智慧能夠自我執行的速度」。Therrien 建議將人工智慧視為「效率」，它是「銷售團隊的工具」。Therrien 說：「不要指望人工智慧來解決你的業務。你必須把自己的事情處理好。人工智慧了解『倉儲的盲點』，人工智慧知道所有東西的確切位置」。他說，人工智慧為你節省的每幾分鐘都會加起來。

- 身為 Smartcert 的發明者，同時擁有 20 年扣件銷售經驗的 Lyndon Lattie 說，人工智慧不僅僅幫你播放散步的音樂或建議購物清單。它的力量在於數據。自動報價系統是人工智慧的初步商業用途，這正是它誕生的用途。他指出，把它用在你需要的地方，例如許多重複性任務。它大部分是免費的。就像 Alexa 一樣，人工智慧透過收集數據開始了解你。製造商可以利用人工智慧監控機器。人工智慧可以學習振動，並開始告訴你，它認為有發生流體方面的問題。人工智慧關乎效率水準，可以告訴你客戶資料是怎麼回事。「要使用對你來說有用的部分。」
- 扣件經銷軟體開發商 INxSQL 的 Brandi Bertoia 使用人工智慧編寫了小組成員簡介。人工智慧從網路上抓取資訊並進行編譯，使 80% 的資訊都在那裡。她建議，不要忽視人工智慧。「我認為目前還無法避免。人工智慧其實並不新鮮，它現在得到了更多關注。我們不是在取代工作，而是將單調的工作任務自動化。沒有人願意整天輸入數據。」人工智慧是一種數據，它成為一種免費的工具，讓生活變得更輕鬆，讓人類可以做出決策。Bertoia 建議要了解供應商和客戶對人工智慧的使用情況。她強調要看清楚供應商和客戶的隱私權聲明。並非所有人都接受人工智慧，仍然有人在使用傳真機。
- Fastener Clearing House 公司的 Eric Dudas 指出人工智慧發展得太快。但他說在人工智慧中添加任何東西都無濟於事。他強調，要避免添加不良數據，因為不良數據就是「垃圾進，垃圾出」。透過資料清洗，人工智慧的效果會更好。他已在自己的 Fully Threaded Radio 播客進行語音編輯時使用了人工智慧。他建議尋找可以利用的小技術。

## TamperProof 今年營運 40 周年

40 年前，George Friedman 開發出十字頭防盜螺絲後，TamperProof Screw 公司於 1983 年成立。該公司於 1970 年代末開始運行，當時扣件資深專家 George 意識到市場需要不銹鋼防盜螺絲專家。在當地一家機械廠的幫助下，他開始提供鑽孔扳手螺絲和十字銷釘頭螺絲。

現在防盜扣件共有八種款式：最初的 Snake Eyes<sup>®</sup> 和 Phillips Pin-Heads，加上 One-Ways、Torx<sup>®</sup> Security、Socket Pin-Head、Tai-Wings<sup>®</sup> 和 Opsit<sup>®</sup>，也就是左旋螺紋的 Tri-Wing 螺絲。

最初，該公司主要透過郵遞方式向監獄和學校等機構終端用戶銷售產品。1981 年，George 的女兒 Alaina Picitelli（曾任學校教師）加入了 Tamperproof，他們開始向經銷商推銷產品。

George 的兒子 Lew Friedman 離開紐約廣告業，加入 TamperProof 從事行銷工作。George 於 2013 年去世。如今，公司的負責人是總裁 Lew Friedman 和副總裁 Alaina Picitelli。2011 年，Alaina 的女兒 Alessandra 成為 TamperProof 的第三代傳人，她的配偶 Rick 於 2019 年加入。TamperProof 目前有 15 名員工，佔地 10,000 平方英尺，位於紐約州希克斯維爾市。



## MW Components 收購 Elgin Fastener 集團

2023 年 9 月 8 日，位於美國北卡羅來納州夏洛特市的 MW Components 完成收購位於美國伊利諾州惠靈市的專業扣件製造商 Elgin Fastener 集團。此次收購擴大了 MW Components 在美國的現有生產基地，為全球經銷並提供扣件和金屬零件。合併後的公司將提供全面的特殊扣件產品，包括螺帽、螺栓、鉚釘、螺絲等，以及豐富的現貨零件。



## Rotor Clip 榮獲 2022 年通用汽車卓越供應商品質獎

這項榮譽證明了 Rotor Clip 堅定不移並致力為通用汽車提供優質產品和服務。通用汽車卓越供應商品質獎授予全年表現優異並遵守嚴格品質標準的供應商。Rotor Clip 的生產基地不僅達到而且超過了這些嚴格的標準，因此獲得了這項殊榮。作為該獎項的獲獎者，Rotor Clip 加入了通用汽車表現最佳供應商生產基地的行列。這項成就顯示了通用汽車製造廠對「量產品質」的執著追求。



新聞提供：  
John Wolz, FIN 編輯 (globalfastenernews.com)  
Mike McNulty, FTI VP & Editor (www.fastenertech.com)

## 訃聞：Marc O. Strandquist 先生 (1962 - 2023)

Marc O. Strandquist 是美國田納西州傑克遜市人，曾住在美國伊利諾州羅克福德，於 2023 年 8 月 31 日去世。他於 1962 年 6 月 5 日出生於德國維爾茨堡，是 Jack D. Strandquist 和 Johana Rhineline 之子。他逝世後留下妻子 Vonda、三個孩子 Erica Strandquist、A.J. Strandquist



和 Thomas (Alyssa) Strandquist、孫子 Walter 和 Oliver、母親 Johana、兄弟姐妹 Kyle (Kris Curtiss) Strandquist 和 Mike (Mary Ellen) Strandquist、妯娌、姪子和姪女，父親則在他之前仙逝。他於 1980 年畢業於吉爾福德高中，1984 年獲得南伊利諾大學學士學位。他是一名退伍軍人，曾在美國喬治亞州本寧堡的國民警衛隊和陸軍預備役部隊服役 10 年，參加過沙漠風暴行動，並以上尉身份退役。1986 年 7 月 26 日，他與 Vonda R. Bridges 結婚，他們攜手走過了 37 個春秋。他曾擔任兩家大型全球性扣件企業的執行長，一家是 Wurth Industry of North America 公司（銷售額達 8.5 億美元），另一家是 Optimas Solutions 公司（銷售額達 6.5 億美元）。他在扣件業工作了 37 年，擔任過各種職務，包括經銷和製造。他曾擔任 NFDA 主席，熱愛指導他人，幫助別人實現職涯發展。■

整理 / 惠達

# 巴西新聞

## 太陽能與風能：巴西前景可期的扣件事業發展動能

不同於北半球國家，巴西的貿易展覽在八月仍不停歇。因此，南美 Intersolar 展在 2023 年 8 月盛大舉行。眾所周知，巴西的太陽輻射量很高，使其成為一個充滿希望的地方，在這個國家的任何地方都能從太陽能裝置中獲得無限有利能源。在最近的 Intersolar 展會上，有 530 家參展商（包括基礎設施、設備和服務提供商）和約 5 萬名參觀者。然而，根據一些參展商稱，該行業發展的主要障礙是政府稅收帶來的高設備成本以及監管方面的不確定性。不過，根據巴西礦產和能源部 (MME) 的第二季報告，太陽能發電裝置容量佔巴西總電能裝置容量的 3.9% (33.5 千兆瓦)。Intersolar 展覽會結束後不久，巴西風能展 (BWP) 也拉開了帷幕，並敞開大門歡迎與風能相關的參觀者。BWP 展有 100 多家參展商和 6,500 名參觀者，規模僅次於太陽能展。

