

歐洲新聞

**FASTENER
+FIXING
MAGAZINE**

新聞提供：

Fastener + Fixing Magazine

www.fastenerandfixing.com

印度 Right Tight Fasteners 公司加入 Fontana 集團



**RIGHT TIGHT
Fasteners Pvt. Ltd.**

今年二月，Fontana 集團完成了對印度領先業界的扣件製造商 Right Tight Fasteners 公司的多數股權收購。Right Tight Fasteners 專注於生產高強度特殊螺栓及螺帽，擁有超過四十年的歷史，透過此次被收購，使 Fontana 集團在印度擁有五個戰略性工廠，服務汽車、農業、工業及建築等多個行業的客戶。



FONTANA GRUPPO
FASTENING THE FUTURE

該協議由擁有多年良好企業經營聲譽的 Chhabra 家族簽訂，符合 Fontana 集團加強亞洲市場布局的長遠策略。收購旨在提升客戶價值與服務，配合全球市場佈局。Right Tight Fasteners 總部位於馬哈拉施特拉邦的納西克城，將與 Fontana 集團自 2015 年起在印度的現有業務整合，整合後印度將擁有六個生產基地，員工總數達 2,000 人，使 Fontana 成為印度第二大特殊扣件製造商。

Fontana 集團執行長 Giuseppe Fontana 表示：「收購印度領先企業正好符合我們長期的在地化策略，透過在關鍵市場建立當地設施與組織，更好地服務當地市場。印度經濟規模龐大且潛力可觀，是通往整個遠東地區的重要門戶。」Right Tight Fasteners 執行董事 Balbir Singh Chhabra 補充：「與 Fontana 集團的策略夥伴關係將使我們能利用其先進技術、堅實基礎設施及最佳實務，提升我們的服務。」

此外，雙方合作還將帶來設立研發中心的發展機會，結合雙方專業知識，並與其他地區的創新團隊合作。

Fabory 公司強化在比荷盧聯盟的市場地位

Fabory 已達成協議，收購 Stokvis Trading B.V.，這是一家專精於 ASTM 標準的企業，同時也是比荷盧聯盟最大的扣件供應商之一。此次收購進一步鞏固了 Fabory 在石化產業專用扣件市場的領導地位。雙方在策略上的高度契合，使 Fabory 能提供更強大且更具相關性的產品組合，進一步擴展其深厚且多元的扣件產品陣容、品質與工程技術，同時提供差異化的供應鏈解決方案。



Fabory 執行長 Martin Verdegaal 表示：「我們很榮幸歡迎 Stokvis 公司加入 Fabory 這個大家庭。Stokvis 與客戶長期建立的良好關係令我們印象深刻，且雙方在產品品質與物流服務方面擁有共同願景。Stokvis 品牌及團隊在比荷盧聯盟的石化市場中享有高度信賴，我們期待與他們共同推動市場的進一步發展。」Stokvis 將繼續以獨立單位來運作，保有其品牌。現任銷售團隊主管 Wouter Noga 將繼續擔任該職務，確保業務的連續性與穩定發展。





Owlett-Jaton 公司執行長 Ian Doherty 退休

自 2025 年 3 月 31 日起，Owlett-Jaton 執行長 Ian Doherty 已正式退休，結束其在經銷業的豐富職涯。他於 2016 年加入 Owlett-Jaton，憑藉對客戶服務的熱忱以及在銷售、市場行銷與供應鏈運營方面的豐富實務經驗，帶領這家領先的批發供應商度過多項重大戰略挑戰，包括英國脫歐、新冠疫情、航運中斷、UKCA 認證以及碳邊境調整機制等。值得一提的是，他在 2020 年將多個貿易部門整合為一，這項舉措幫助 Owlett-Jaton 邁向下一階段的成長。除了在 Owlett-Jaton 擔任的角色外，過去五年他也擔任過英國及愛爾蘭扣件經銷商協會 (BIAFD) 主席，並代表該協會參與歐洲扣件經銷商協會 (EFDA)。他大學畢業後曾服役於英國陸軍，隨後加入聯合利華公司 (Unilever)，在這家消費品巨頭工作近二十年，期間取得會計師資格，並擔任財務、銷售、市場行銷及供應鏈等多項職務。晚期曾任聯合利華澳洲冰淇淋事業部執行董事。返回英國後，他在多個高階職位中深化供應鏈專業能力，包括經營一家大型文具

批發商。銷售總監 Tony Williams 表示：「我們感謝他過去八年半對 Owlett-Jaton 的貢獻，並祝福他未來一切順利。」Newbury Investments 公司營運長 Andrew Ballantine 將暫代執行董事的職務，直到 Ian Doherty 的繼任者就任。Ian Doherty 則將以非執行董事的職務繼續支持公司發展。

Hilti 集團表現穩健



2024 年，Hilti 集團以當地貨幣計實現銷售成長 1.5%（以瑞士法郎計則下降 1.4%），營業額達 64 億瑞士法郎（約 66.5 億歐元）。儘管市場環境充滿挑戰，集團仍成功擴大市場佔有率。受匯率的強烈負面影響，營業利益仍與去年持平，達 7.69 億瑞士法郎。2024 年，Hilti 持續大力投資創新及其企業策略「Lead 2030」中所訂定的戰略重點。Hilti 集團執行長 Jahangir Doongaji 表示：「在 2024 年多變的環境下，我們以當地貨幣計實現銷售成長。儘管面臨匯率重大負面影響及持續的業務投資，我們仍維持營業利益與去年相當。我們將在 2025 年繼續投資，推動 Lead 2030 策略的實施。」在歐洲市場，Hilti 以當地貨幣計銷售額基本持平（下降 0.2%）。中北歐受經濟環境影響較大，南歐則呈現穩健成長。美洲地區銷售成長 2.2%，其中拉丁美洲達雙位數成長。亞太地區銷售增長 4.7%，北亞貢獻尤為顯著。東歐、中東及非洲地區銷售額以當地貨幣計增長 5.9%。

2024 年，Hilti 集團推出超過 80 項新產品與服務，持續受惠於創新研發投資。研發支出達 4.66 億瑞士法郎，年增 2.6%，占集團銷售額 7.2%。此外，Hilti 大幅擴展全球生產網絡，以確保供應鏈長期韌性。建築市場預測顯示 2025 年整體商業環境將與 2024 年類似，但因地區不同而差異明顯。市場波動與不確定性可能使瑞士法郎持續走強。秉持「讓建設更美好」的宗旨，Hilti 將持續大幅投資創新並強化市場拓展資源。Hilti 集團預期 2025 年以當地貨幣計銷售額將有低個位數成長，銷售利潤率將與 2024 年相當。



Bufab 以毛利率成長開啟 2025 年度

Bufab 公布業績顯示毛利率及營業利潤率均有所提升，淨銷售額成長 1.6%，達到 21.84 億瑞典克朗（約 1.99 億歐元）。Bufab 集團總裁兼執行長 Erik Lundén 表示：「今年開局良好，毛利率與營業利潤率均獲得強化，有機成長持續呈現正向趨勢。」Bufab 報告顯示，在連續數季負成長後，總體銷售成長 1.6%，有機成長雖下降 0.1%，但較去年第四季的 1.5% 降幅已有明顯改善。亞太區表現亮眼，尤其是中國市場帶動 17.2% 的強勁有機成長。Erik 指出：「需求最強勁的領域為國防、能源及醫療產業，農業、汽車、家具與室內裝潢則表現較弱。重要的一般工業、建築及行動住宅與拖車市場則保持穩定。」Erik 說：「針對美國與其他國家的貿易關稅快速變動，我們密切關注相關發展。雖然短期內較高的關稅可能對 Bufab 在美國的業務造成影響，但作為一家大型且穩定的供應商，我們較小型競爭者更能有效應對這些干擾，長遠來看或將受益。我們已積極與供應商及顧客合作，確保在該區域維持強勢地位與良好獲利能力。」

他總結道：「儘管市場氣氛不確定，我們對未來持樂觀態度。未來將專注於擴大市占率、逐步提升利潤率並創造強勁現金流，為市場回溫時奠定堅實基礎，持續推動長期、永續且獲利的成長之路。」此外，Bufab 財務長 Pär Ihrskog 決定卸任尋求新挑戰，他將持續任職至 2025 年 10 月，接替人選的招募程序將立即展開。■

