

數家英國公司合併成立「The Rivet Company」

RIVET COMPANY

46

Scell-it UK · Kamtech

Fasteners、Arpel 公司以及其合作夥伴公司 Rivco 共同改組,重新打造出「The Rivet Company」公司,以簡化經營流程並強化在英國市場的供應能力。新合併的事業將成為「ELEMENT」品牌在英國的獨家代理商。

"

ELEMENT 品牌於 15 多年前引入歐洲市場,並以其品質與可靠性在全球享有盛譽。ELEMENT 將取代原屬 Scell-it (UK) 集團的 ARK 與 Scell-it 產品品牌。雖然包裝已重新設計,標籤更清晰且具備完整溯源,但核心產品系列包括鉚釘、扣件、安裝工具以及其背後的品質與服務保持不變。

此外, The Rivet Company 已將總價值超過 350 萬英鎊、原本分散於兩個倉庫的貨物集中到一個中央系統中, 優化運營並縮短交貨時間, 特別主打次日配送服務。

ELEMENT 品牌也獲得多項歐洲技術評估證書(ETA)支持,確保品質標準一貫,並提供更優質的包裝與標籤設計。該公司表示:「隨著 The Rivet Company 與 Rivco 共同在同一品牌下運作,我們的目標是成為英國最有效率的鉚釘、拉帽、ETA 扣件及相關安裝工具的供應商。」

Dresselhaus 集團申請破產自主管理

● ● 今年七月,Joseph Dresselhaus GmbH & Co KG 公司向 比勒費爾德地方法院申請破產自主管理程序,旨在利用破產 法的工具進行重組。法院批准申請並確認臨時自主管理,為位 於赫爾福德的 Dresselhaus 集團展開全面重組鋪路。

"

Verlag INDat GmbH 公司指出,此決定基於該集團持續面臨的經濟挑戰。作為自主管理過程的一部分,集團現正檢視所有可行的重組方案,以確保 Dresselhaus 集團的長期存續。為應對法院命令重組過程的複雜性及法律挑戰,管理團隊增聘了兩位經驗豐富的重組專家—Marc-Philippe Hornung 與 Dr. Thomas Rieger。

Dresselhaus 董事總經理 Markus Schörg 表示,他仍保有在重組過程中行動與決策的權力。他說:「過去數月,我們已採取措施穩定企業經濟並重整營運,這些措施已初見成效。但由於缺乏必要的資金融資,使得未能全面且及時推動所有既定步驟。」Thomas Rieger 博士與 Marc-Philippe Hornung 表示:「自主管理提供了一個有效框架,助力集團在經濟與結構上重新定位。我們將與所有關鍵持股者展開對話,依此有系統地推動 Dresselhaus 的重整。」法院指派的臨時管理人、律師 Silvio



Höfer 負責監督自主管理過程,提供建設性支持並保障債權人的利益。

Dresselhaus 及其四家海外子公司的業務將繼續如常運作,作為重組程序中的一個功能單位。Markus 強調:「客戶仍可持續信賴 Dresselhaus 享譽盛名的品質、準時與可靠性。」Dresselhaus 管理層已全面告知目前574 名員工及12 名受訓員工有關現況及後續步驟。他們的薪資將透過聯邦就業局的破產津貼保障三個月。



航太市場推動 LISI 集團成長

LISI 集團於 2025 年上半年實現近 9.8 億歐元的創紀錄銷售額,營收成長8.3%,反 映在航太市場各細分領域中的強勁擴張。 LISI 航太部門在 2025 年上半年的營收達 6.008 億歐元, 較 2024 年同期增長 19%。單 走道飛機及維修業務的成長帶動所有產品 線。扣件業務在歐洲成長17.7%,主要受益 於空中巴士及 A350 計畫的推進。

在美國,扣件業務受惠於波音的提升 產能及銷售價格的追趕效果(相較歐洲有 時差),因此營收較去年同期成長 25.6%。

"

建築零件業務較2024年上半年成長 15.5%, 並面臨強勁需求。調整匯率影響 並扣除範圍效應後, LISI 航太部門營收於 2025 年上半年增長 19.6%。逐步提升的產能 顯示民用航空在所有平台下的長期需求依 然強勁。其他細分市場,包括直升機及軍用 領域,也展現活力。此外, LISI 航太部門已 宣布與空中巴士續簽其最大的扣件合約。

另一方面, LISI 汽車部門於 2025 年上 半年的營收為 2.921 億歐元, 較 2024 年 同期下降 6%。以固定匯率計算並計入出售 LISI AUTOMOTIVE NOMEL 公司部份, 2025 年上半年降幅僅3.5%。新產品訂單維持 在 12.3% 營收的高水準(2024年上半年為 13.6%) •

LISI 醫療部門於 2025 年上半年的營收 為 8.710 萬歐元,較去年同期略減 1.6%。此 衰退主要源自對歐洲需求上升及美國需求 放緩的短暫調整,預計 2025 年下半年將恢 復成長。

NORMA 集團 2025 年第二季財報業績穩定

儘管市場環境嚴峻, NORMA 集團於 2025 年第二季仍維持穩 定獲利水平。經過 2025 年第一季的低迷後,第二季盈利能力大幅 改善,整體表現符合上半年預期。

2025 年第二季集團銷售額為 2.904 億歐元, 較去年同期下降 5.2% (2024 年第二季: 3.063 億歐元)。美元匯率下跌對業績造成 特別不利的影響。

匯率因素導致銷售額下降3%,此外,需求疲軟也對銷售造 成壓力。調整後的息稅前利潤為 2.340 萬歐元, 較去年同期減少 10.4% (2024 年第二季: 2,610 萬歐元)。調整後的息稅前利潤率為 8.1% (2024 年第二季: 8.5%), 略低於去年同期, 但較 2025 年第一 季(3.6%)顯著改善。淨營運現金流為3.160萬歐元(2024年第二季: 4,360 萬歐元)。

在歐洲、中東及非洲三個地區,公司銷售額為 1.198 億歐元,較 去年同期減少 2.3% (2024 年第二季: 1.227 億歐元)。



扣除匯率影響及客戶重新分配後,第二季各事業單位銷售 額均略低於去年同期。歐洲汽車產業對接合技術的需求在第二 季未見恢復。工業應用事業部因承接與建築及農業機械技術相 關的客戶業務,銷售額名義上大幅增加。水資源管理事業部亦 有小幅成長。

NORMA 任命新 仟執行長

自 2025 年 11 月 1 日 起, Birgit Seeger 成 爲 NORMA 集團的新任執 行長。監事會已任命她為 未來管理委員會主席。按 照規劃,現任臨時執行長 Mark Wilhelms繼續履職, 直到 Birgit Seeger 接任, 之後他將回歸監事會。



Bossard 集團各地區表現分歧

Bossard 集團報告 2025 年上半年持續受到市場環境挑戰影響,三大市場區域顯示不同發展趨勢。亞洲受益於正向需求動能,歐洲因成功收購實現令人滿意的成長,美洲則銷售下滑。集團銷售額較去年同期成長 7.6%,達5.479 億瑞士法郎(去年同期:5.094 億瑞士法郎)。以當地貨幣計算,銷售增長為 10.1%,內部銷售則下降 1.3%。



調整後息稅前利潤(不含存貨及無形資產購買價格分攤效應)為 5,880 萬瑞士法郎(去年同期: 5,810 萬瑞士法郎),調整後息稅前利潤率為 10.7%(去年同期: 11.4%)。包括購買價格分攤效應,息稅前利潤為 5,550 萬瑞士法郎。集團淨利較去年同期下降 8.8%,為 3,870 萬瑞士法郎(去年同期: 4,240 萬瑞士法郎)。

在歐洲,Bossard 銷售額增長14.8%(以當地貨幣計:+16.6%),達3.374億瑞士法郎(去年同期:2.938億瑞士法郎)。扣除收購因素後,以當地貨幣計銷售下降2.9%,第二季受關稅形勢嚴峻及經濟不確定性加劇而加深。航太及鐵路產業達到令人滿意的成長率,Bossard在這兩個行業的市場地位進一步擴大,去年收購的Aero Negoce International SAS公司亦助力此一發展。

Bossard 在美洲 2025 年上半年銷售下降 11.4%,至 1.14 億瑞士法郎 (去年同期: 1.286 億瑞士法郎),以當地貨幣計為下降 8.4%。電子領域銷售呈現正向趨勢,但電動車及農業領域需求持續疲弱。加上頻繁變動的關稅及相關消息,導致市場不確定性,負面影響需求。瑞士法郎升值亦對業績造成額外壓力。

在亞洲市場, Bossard 銷售成長 10.9% (以當地貨幣計:成長 15%), 達 9,650 萬瑞士法郎(去年同期:8,700 萬瑞士法郎)。

"

亞洲區的正面發展於第二季持續,呈現雙位數成長。在印度, 受惠於「印度製造」計畫,在 來西亞則因半導體及電子產業的 客戶近岸外包趨勢而受益。在其 他地區,於中國市場因電子及機 械需求改善而實現成長,這個區 域亦在自動化與機器人領域被發 掘出更多吸引人的機會。

"

