

歐洲新聞

FASTENER
+ FIXING
MAGAZINE

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

航太市場推動 Lisi 今年前三季的成長

LISI 集團於 2025 年前九個月實現銷售額 14.4 億歐元，同比增長 9.1%，其中航太部門 LISI AEROSPACE 銷售額同比增長 19%，而汽車部門 LISI AUTOMOTIVE 和醫療部門 LISI MEDICAL 分別下降 4% 和 1.8%。

LISI AEROSPACE 在 2025 年前九個月的銷售額達到 8.834 億歐元。其扣件事業持續受益於單走道飛機生產速度的提升，由於商用機隊持續運作，維修需求保持穩定且強勁。儘管有不利的貨幣影響，第三季銷售額在美國增長 22.8%，在歐洲增長 15.2%。2025 年前九個月 LISI MEDICAL 銷售額為 1.32 億歐元，較 2024 年同期小幅下降 1.8%。2025 年第三季較去年同期下降 2.1%。2025 年 10 月 31 日，LISI 確認將其 LISI MEDICAL 部門出售給美國私募投資公司 SK CAPITAL。該部門已更名為 Precera Medical，總部設於美國明尼亞波里斯。2025 年前九個月 LISI AUTOMOTIVE 部門銷售額為 4.294 億歐元，較 2024 年同期下降 4%。



LISI AUTOMOTIVE HUNGARY 收購 POLYSEMBLE HUNGARY

作為 LISI AUTOMOTIVE 的子公司，LISI AUTOMOTIVE HUNGARY 公司收購了專業注塑製造商 POLYSEMBLE HUNGARY，該公司為 American Industrial Acquisition Corporation (AIAC) 的附屬公司，位於匈牙利吉爾。POLYSEMBLE HUNGARY 是汽車行業的專業供應商，為中歐和北歐的高端客戶生產技術性、視覺及安全組件。其製造基地戰略性地靠近吉爾的奧迪競技場，擁有近 90 名技術工人和工程師，對區域性汽車生態系的服務起著關鍵作用。此交易於 2025 年 9 月 30 日完成，使 LISI AUTOMOTIVE 夾具解決方案下的塑膠組裝配件系列產品更加完整，讓 LISI AUTOMOTIVE 在吉爾為中歐汽車生態系（包括 OEM 及供應商）提供更好的服務。



Stanley Black & Decker 發布穩健的第三季業績

**Stanley
Black &
Decker**

該公司第三季營收達到 38 億美元（33 億歐元），與去年同期持平，因價格與匯率的獲利被預期中的銷售量下降所抵銷。董事長兼執行長 Christopher J. Nelson 評論道：「儘管面臨宏觀經濟的不確定因素，我們在第三季仍交出穩健的成績。我們的業績包括 DEWALT® 品牌的持續增長，以及同比毛利率擴大和穩健的自由現金流。第三季取得的毛利率進展，彰顯了我們對關稅迅速且有效的回應，以及達成長期財務目標的決心。」他接著說：「我們的目標是打造一家世界級的品牌工業公司，解決最終用戶最緊迫且複雜的挑戰。我們已接近這段旅程的重要里程碑，多年的全球成本削減計劃正按計劃實現 2025 年及整體項目的節省目標。我們透過這場轉型累積的專業能力，使我們能更有效地服務客戶和終端用戶，同時提升獲利能力。我們將持續在轉型基礎上推進持續改進，執行以品牌激活、卓越運營和加速創新為核心的戰略任務。」Christopher 補充說：「我們處於有利的盈利成長位置，專注於從我們強大的品牌和業務中創造顯著價值，以實現長期營收增長、毛利率擴大、現金產生及股東回報。」



歐洲鋼鐵協會：新貿易措施是歐盟鋼鐵製造商的救命稻草



歐洲鋼鐵協會 (EUROFER) 表示，歐盟委員會於 10 月 7 日提出的新貿易措施，是期待已久的提案，旨在

依法依規（完全遵守世界貿易組織規則）強力保護歐洲鋼鐵產業，防止因全球產能過剩導致的不公平進口大量湧入歐盟市場。

委員會公布的相關規定回應了產業需求，是歐盟鋼鐵製造商和鋼鐵工人的真正救命稻草。歐洲鋼鐵協會表示，歐洲議會和理事會應當緊急通過此措施，使其能於 2026 年初生效。協會總幹事 Axel Eggert 評論：「我們強烈歡迎並全力支持委員會提出的鋼鐵新貿易措施。這是捍衛產業的重要進展，充分顯示由馮德萊恩主席發起的鋼鐵戰略對話開始結出成果。我們感謝執行副主席斯特凡納和專員馬羅什進行的開創性工作，成功落實鋼鐵與金屬行動計劃中最緊迫的部分。此貿易措施不僅關係到產業和工作者的生存，更關乎歐盟工業獨立及『綠色』轉型的核心支柱。」

與美國以 232 國家安全條款為由對所有鋼鐵進口徵收 50% 的關稅不同，歐盟新措施完全符合 WTO 規範，依據關稅與貿易總協定 (GATT) 第 28 條制定。該措施設立了關稅配額制度，允許一定數量的鋼鐵免關稅進入歐洲市場。

此配額與 2013 年中國鋼鐵第一波大規模出口超過 1,800 萬噸免稅鋼鐵（數量接近法國、比利時與盧森堡三國鋼鐵產量的總和）的狀況一致。超過配額的部分將徵收 50% 關稅，以防止更多進口轉向歐盟，並將定期調整配額，以確保未來數年與市場條件保持一致。同樣面臨廉價進口威脅並受美國關稅衝擊的鋼鐵衍生品在未來可能會受到保護。

新貿易措施還包括「熔煉與澆鑄」條款，用於追蹤鋼鐵的原產國，防止規避行為，並更有力地防範全球產能過剩帶來的外溢效應。

Fabory 與 Dresselhaus 建立合作夥伴關係

2025 年 10 月 13 日，雙方簽署了一份具有約束力的投資協議，旨在為 Joseph Dresselhaus GmbH & Co KG 的重組計劃提供資金，這標誌著 Dresselhaus 與 Fabory 這兩家歐洲扣件與供應鏈解決方案專家的戰略合作夥伴關係的開始。該合作尚需最終獲得資金融資夥伴及員工代表的批准。此次合作目標是結合 Dresselhaus 經驗豐富的 RFID 標籤系統、銷售點專業知識、C 類零件管理解決方案，以及 Fabory 創新的供應鏈方案及廣泛的扣件產品線，尤其是特殊及客製化零件。

客戶將能從單一來源獲得更多扣件技術應用，並享有強化的服務。該聯盟將透過整合採購和物流能力，提升供應鏈效能，增強供貨可用性，縮短交貨週期，並沿著價值鏈改善成本效益。這對 Dresselhaus 的標籤系統業務及 C 類零件解決方案尤其有利，將透過擴增產能、規模經濟以及最佳實踐流程進一步專業化。兩家公司在地緣上也互補。Fabory 主要優勢在比荷盧聯盟、中東歐、法國、西班牙、葡萄牙及英國，而 Dresselhaus 的核心市場則集中於德國、奧地利以及南歐與東歐地區。



Böllhoff 在中國開設第二個據點



▲ 圖取自 Böllhoff

自 1999 年進入中國市場以來，Böllhoff 正在擴大在華南地區的佈局，於 2025 年 10 月 21 日正式開設位於廣州的新銷售辦公室。位於廣州的新銷售辦公室，補足了 Böllhoff 先前在上海附近無錫據點的不足，進一步強化與華南地區的聯繫。Böllhoff 表示：「擁有中國兩個據點後，我們能更好地滿足本地客戶不斷變化的需求。」新辦公室佔地約 610 平方公尺，包含銷售辦公區及自有倉庫，現有 8 名員工在此工作，靠近華南地區現有及潛在客戶。目前為止，Böllhoff 只在華東的無錫設有整合銷售、生產與物流的據點，該據點於 2004 年啟用，是 Böllhoff 在亞洲的首座生產基地，目前員工超過 330 名。

該公司強調：「我們很高興慶祝 Böllhoff 廣州新分公司的開幕。本著『對完美零件接合的熱忱』為宗旨，這一里程碑進一步鞏固了我們為客戶創造價值的長期承諾。」■

