歐洲新聞

FASTENER + FIXING MAGAZINE

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

› Bossard銷售額與獲利能力同步提升

Bossard集團公布2026年上半年業績表現正面，三大市場區域的銷售額與獲利能力均有所提升。**歐洲市場恢復成長，美洲市場的成長動能進一步加速，亞洲則持續維持強勁的成長軌道。**2026年上半年，集團銷售額增加5.3%，達5.757億瑞士法郎（約6.121億歐元），高於前一年同期的5.467億瑞士法郎。若以當地貨幣計算，銷售額成長9.7%。集團淨利也由前一年的3,870萬瑞士法郎增加至5,470萬瑞士法郎。**業績改善主要受惠於較有利的經濟環境、成長型產業持續帶來的動能，以及公司針對市場機會所進行的策略性布局。**

歐洲市場方面，Bossard銷售額成長4%，以當地貨幣計算則成長5.8%，達3.497億瑞士法郎（前一年為3.363億瑞士法郎）。公司成功擴大市場占有率，並在航太、鐵路、電子及機械工程等產業取得令人鼓舞的成長率。不過，在瑞士市場，需求仍然疲弱。

美洲市場方面，Bossard 2026年上半年銷售額成長7.9%，達1.23億瑞士法郎（前一年為1.14億瑞士法郎）。以當地貨幣計算，銷售額則增加17.3%，自前一年第三季開始的成長動能持續加速。進口關稅的轉嫁進一步支持銷售成長，而機械工程、能源及電動車產業也帶來額外成長動能。農業市場的需求也因新增客戶而呈現正面發展。不過，瑞士法郎兌美元升值，對銷售額造成負面影響。

亞洲市場方面，Bossard銷售額成長6.8%，以當地貨幣計算則成長15%，達1.03億瑞士法郎（前一年為9,640萬瑞士法郎）。在印度，公司持續受惠於「印度製造」（Make in India）倡議；另一方面，全球製造商在馬來西亞擴大產能，尤其是在半導體及電子產業的投資，也帶來正面影響。中國市場的有機成長同樣持續，尤其集中於電子與機械工程領域。然而，瑞士法郎兌亞洲貨幣升值，對該區域的銷售表現造成壓力。

展望未來，Bossard表示，目前市場發展顯示需求正持續恢復正常，但整體水準仍屬溫和。受到地緣政治不確定性與貿易政策發展影響，經濟環境仍然充滿挑戰。**根據上半年的業績表現，Bossard預期2026全年有機成長率將超過5%，獲利能力也將優於前一年。**

› Roussel集團出售Connecton Fasteners公司

建築產業利基市場建材製造商Roussel集團，已將旗下專門從事錨固系統的事業部門Connecton Fasteners出售予pgb Holding。此次決定是集團更廣泛策略重新定位的一環。**過去Roussel集團在建築產業中主要涉足三個不同領域：錨固系統、面磚及水泥。根據股東說明，這些業務如今需要愈來愈專業化的投資與各自的成長策略，已不再適合由同一套管理架構統一經營。**

Roussel集團執行長Mark Roussel表示：「作為一家家族企業集團，我們深信透過自身力量實現成長。為了實現這項目標，我們決定集中整合資源與投資。我們大規模研發工作的成果相當令人期待，目前正在比利時梅嫩市的新據點進行擴大生產。」**透過此次交易，Roussel集團選擇將策略重心放在上述領域的生產業務；另一方面，Connecton Fasteners則將在pgb旗下取得進一步成長所需的資源。**

Connecton專門為建築產業提供錨固解決方案，加入pgb Holding後，將有機會進一步強化市場地位，並積極推動業務規模擴張。此次收購旨在讓Connecton在市場整併與專業化能力日益重要的產業環境下，取得更有利的市場定位。

› Keller & Kalmbach收購Dresselhaus廠址

自8月1日起，Keller & Kalmbach集團旗下新成立的Münchner Schrauben-handel MSH GmbH & Co KG（MSH），已接手德國邁薩市原Dresselhaus營運據點的主要業務。**此次交易保留了寶貴的專業技術，留住經驗豐富的員工，同時維持長期建立的客戶關係。此外，納入Keller & Kalmbach集團後，也為該據點的長期發展與持續維持卓越營運奠定了穩固基礎。**

在經歷近幾個月的經營挑戰後，Dresselhaus的破產管理人選擇Keller & Kalmbach作為具備財務實力且能長期合作的夥伴，以延續該據點的核心業務。此次交易透過新成立的MSH，以資產交易方式完成。此次交易的一大重點，是原有員工大部分獲得留任，超過60名前Dresselhaus員工將加入新公司。對客戶而言，這代表業務能夠保持連續性，並進一步提升供應能力；許多熟悉的聯絡窗口也將繼續留任，確保客戶仍能獲得其豐富的專業知識與產業經驗。客戶同時也將受惠於Keller & Kalmbach集團完整的資源與基礎設施。集團在採購、銷售、供應鏈管理、物流及IT等領域所具備的額外能力，將進一步優化流程並提升該據點的營運績效。

MSH將由董事總經理Axel Türke與Yalcin Karaca共同領導。兩人將與團隊一起推動公司的新起點，同時確保客戶、供應商及員工之間的業務延續性。Keller & Kalmbach集團及MSH的董事總經理Gerhard Hemmer則將負責整體整合工作。

在經驗豐富的專業人員、高階主管、跨部門整合團隊以及Keller & Kalmbach集團完整資源的支持下，團隊將致力於進一步發展Maisach據點，使其成為值得產業與貿易客戶信賴、穩定可靠的合作夥伴。Keller & Kalmbach集團所有人暨監事會主席Florian Seidl博士表示：「熟悉的聯絡窗口，加上Keller & Kalmbach集團所提供的額外專業能力與資源，為成功重新出發創造了理想基礎。我們的目標，是將MSH打造為產業與貿易市場中高效能且值得信賴的合作夥伴。」

› OBO Bettermann強化在土耳其市場布局

OBO Bettermann Beteiligungs GmbH已收購土耳其扣件製造商Ezel Civata的多數股權，藉此強化其在土耳其的市場布局並擴大國際業務。此次收購於2026年7月24日公布，交易金額未對外公開。

Ezel Civata總部位於伊茲密爾附近的托爾巴勒市，主要生產螺絲、螺帽、螺栓及特殊扣件，客戶遍布幾乎全球各大洲，涵蓋汽車、機械工程產業以及貿易商等。公司擁有一座3萬平方公尺的生產基地，員工超過200人，年產能約1.5萬噸。製造能力包括冷鍛、全自動電鍍、硬化處理及其他生產技術。

總部位於德國門登市的OBO Bettermann，目前已在土耳其伊斯坦堡附近設有工廠。公司將土耳其視為重要市場，同時也是供應鄰近地區及中東市場的策略性門戶。Ezel Civata將繼續由現有管理團隊負責營運。公司所有者Kohen家族將保留部分股權，並持續負責日常營運。客戶、供應商及員工既有的聯絡窗口也將維持不變。

OBO Bettermann董事總經理Christoph Palausch表示：「Ezel Civata的價值觀與品質，非常符合OBO的理念。從一開始，雙方就看到了合作所帶來的機會與效益。此次談判以公平、專業且有效率的方式進行。這些都是我們共同迎向光明未來的最佳條件。」

› Klimas在阿聯成立子公司

作為落實「GO GLOBAL」全球化策略的一環，Klimas已在阿拉伯聯合大公國成立新的子公司，進一步強化公司在國際市場的布局。繼印度、法國、捷克、斯洛伐克、義大利、匈牙利及加拿大等國家的營運據點之後，Klimas此次成立阿聯子公司。事實上，Klimas產品已在阿聯市場銷售多年。

Klimas表示：「阿拉伯聯合大公國是一個多年來持續受到建築產業關注的市場。強勁的成長、雄心勃勃的建設計畫以及大規模投資，使這個區域如今正為現代建築產業的許多領域指引發展方向。」

公司進一步指出：「多年來，我們一直遵循『全球思考，在地行動』的原則。在實務上，這意味著我們必須重視不同市場之間的差異，了解當地需求，同時持續學習世界各地建築產業的運作方式。如此一來，我們才能更精準地調整產品與服務，並在合作夥伴的日常工作中提供真正有意義的支持。」

Klimas最後表示：「對我們而言，每一個新市場所代表的不只是銷售成長，更重要的是讓我們有機會更貼近每天使用我們解決方案的人，包括設計師、承包商及經銷商。」■