

东方精工联姻全球第二大瓦楞纸板设备商佛斯伯

2013-10-15 来源：证券时报网 作者：刘莎莎



1、东方精工董事长唐灼林（右）和佛斯伯
董事会主席Bartoloni S.OmerEttore 2、双方
签字现场 3、双方谈判代表合影 刘莎
莎/供图 张常春/制图

证券时报记者 刘莎莎

一方是寻求国际化道路的本土瓦楞纸箱印刷成套设备厂商，一方是迫切希望打入中国市场的国际龙头。一纸股权收购协议，让东方精工（002611）和全球第二大瓦楞纸板设备生产商佛斯伯（意大利）之间的关系变得“亲密”起来。

停牌三个月之久的东方精工昨日晚间公布重大资产收购预案，拟以4080万欧元对价，收购佛斯伯（意大利）60%的股份。

就在一年前，东方精工放弃了对东莞祥艺机械的收购。但公司此后从未放弃过对收购标的的寻找，因为其战略目标始终未变，那就是从“瓦楞纸箱印刷成套设备供应商”向“瓦楞纸箱机械整体解决方案”迈进。

“瓦楞纸箱机械这个行业，做得比较好的业内大家都非常熟知，佛斯伯位居全球前两位。”业内人士表示。放弃收购东方祥艺后，东方精工就选择放眼海外。如今，理想就要照进现实，东方精工距离“智造高品质包装及印刷设备的引领者”的愿景渐行渐近。

顺势而为

今年4月份，中国国际瓦楞展上，东方精工与意大利公司合作的全自动预送纸机+下印式印刷机+全自动清废堆叠机自动生产线受到客户欢迎。整条生产线中东方精工产品为下印式印刷机，意大利合作方为其提供前端和后端的设备。这次合作使得东方精工整条自动化生产线首次在国内展示，也更加坚定了东方精工转型之路的步伐。

此时，诸多国际知名品牌的瓦楞纸箱机械制造商也窥视中国市场已久。早在几年前，全球最大的瓦楞纸板生产线制造商BHS便已进入中国，瞄准了中国这块宝地，做过几年的销售和产品维护，并于数年前开始在上海建设生产基地。

据了解，佛斯伯（意大利）此前也在一直不断寻求中国的合作伙伴，并于2004年2月4日设立佛斯伯（天津）公司，目前该公司在中国依然只是扮演着销售和产品维护的角色。数据显示，2012年度，未经审计的佛斯伯资产总额为5.63亿元，营业收入8.54亿元，利润总额6679.86万元，净利润4307.81万元。

一见倾心

“目前，欧洲和美国都有在行业内表现突出的国际化企业，唯独亚洲没有。该领域，日本和台湾的制造能力和规模都不如中国，而在中国，最有实力和潜力的当属东方精工。”东方精工总经理邱业致对此颇为自信。“截至2012年12月31日，东方精工总资产为8.76亿元，2012年度实现营业收入3.31亿元。”在全球，瓦楞纸箱机械制造未来有望形成三足鼎立的格局。

不难看出，东方精工生产的瓦楞纸箱印刷成套设备基本上50%销往了欧洲和美国，有50%则在国内高端市场。而佛斯伯的销售市场则主要分布在欧洲和美国。无论是企业规模，还是市场布局以及对未来发展目标的定位，东方精工发现了彼此间的契合和互补之处。于是，东方精工向佛斯伯抛出橄榄枝，双方交流中东方精工谈到，要想真正成为一家国际化的企业，就一定要到亚洲来、到中国来。而东方精工要想真正成为一家国际化的企业，则一定要走出去。只有这样才有可能与全球第一的瓦楞纸箱机械制造企业相抗衡。同时，在中国建厂将比意大利本地生产节省30%-40%的成本。

在和东方精工初步信函沟通后，佛斯伯总经理Massimiliano Bianchi便亲自来到了东方精工。这是他第一次来到东方精工，从技术、管理体系等方面进行初步了解，在回到意大利与公司董事会进行汇报与交流后，佛斯伯再次派出评估小组到东方精工进行实地了解，涵括研发、人力、供应链及品质控制方面的管理人员，这次深入了解持续了一周的时间。除了对东方精工上述多个方面进行综合评估之外，他们还对比东方精工的供应商体系进行了评估。

实际上，佛斯伯已不是第一次来到中国寻找合作伙伴，但这一次真正让佛斯伯“心动”了。此后，东方精工设计了一系列框架方案，这些方案让佛斯伯感到“振奋人心”。有业内人士评价：“他们是奔着‘结婚生子’去的，并非‘谈谈恋爱’而已。”

邱业致曾向记者表示：“如果简单地用数字来定位‘高端’，那就是每分钟速度300米以上，宽度2.2米以上的整线。”全球来看，BHS和佛斯伯做得最好。东方精工要进军高端市场，目光自然落在了尚未真正打入中国市场的佛斯伯身上。由此“你情我愿”，合作进展得格外顺利。

双品牌协同发展

并购最大的风险莫过于企业文化之间的差异，对于跨国并购来讲，文化冲突所承担的风险则更为突出。东方精工这家本土成长的企业又将如何驾驭受着欧洲文化洗礼的佛斯伯？这显然是邱业致及其管理团队必须面对的。

这次跨国并购，从某种意义上说，仅是股东层面的变更，佛斯伯原有的经营管理团队不做更迭，继续保持运营体系本土化运作。在分权独立运营之下，东方精工将从董事会层面集中管理，最大程度降低文化冲突的风险。此外，还将任命一名首席沟通官，具有专业领域知识背景，且精通意大利文、英文及西班牙语，以加强东方精工与佛斯伯之间的沟通。

“取其优，并为己所用”，才能让双方的结合达到“1+1>2”的效果。东方精工在收购方案中称：“公司与佛斯伯的产品定位极其相似，双方将充分共享销售渠道、客户资源。目前，东

方精工主要深耕全球瓦楞纸箱印刷成套设备的中高端市场，而佛斯伯的产品为高端瓦楞纸板生产线，且主要市场集中欧洲、美国，本次收购后，双方可以共享营销渠道和服务网络，快速提高营销整合能力。”

同时，东方精工还可以借助佛斯伯的销售渠道快速拓展欧美中高端市场的客户，佛斯伯也能够借助东方精工在新兴市场特别是中国、印度市场完善的营销网络增加新的商业机会，从而实现双品牌的协同发展。

瞄准高端市场

通过完成对佛斯伯60%股份的收购，东方精工顺利向高端瓦楞纸板整线制造商迈进。目前，世界上有超过1000台佛斯伯设备在良好运行，佛斯伯在欧美市场已跻身为行业龙头。

“受金融危机的影响，欧美等海外市场的客户出现推迟订货等现象，但总体来看，中高端市场、特别是大客户集团所受影响较小。今年，中国高端市场需求增长大约也将超过20%。未来，高端产品的客户群仍将保持稳定增长，他们才是最有实力购买我们产品的客户群体。”邱业致告诉记者。

通过建立完善的市场跟踪机制、紧跟欧美最新的印刷设备市场动向，东方精工还将不断调整和优化市场布局。

从国内的用工环境来看，中国的人工成本不断上涨，许多公司不得不对生产线进行升级，自动化以及生产速度亟待提高，每分钟80米以下的低端瓦楞纸板线将逐渐被淘汰。目前，中国的6000条瓦楞纸板生产线，其创造的效益还不及美国600条生产线创造的效益。自动化和高速度宽幅的生产线上马之后，生产效率将提升3-4倍，操作人员数量也将大幅度减少。

一组数据显示：目前，国内瓦楞纸板生产线制造商约有100家左右，但具体来看，单论产品的作业速度，速度低于70米/分钟的占30%左右，速度在70-150米/分钟的占50%左右，而佛斯伯生产的瓦楞纸板生产线速度可达到350-400米/分钟。“国内瓦楞纸板生产线保有量约为6000条，但大部分均为中低端的窄幅生产线，宽幅小于2米，单条生产线产能每年低于2000万平方米。而佛斯伯的宽幅可达2.5-2.8米，速度每分钟300米以上，技术上明显领先于国内的生产厂商。”

邱业致曾对记者表示：“在新的一波淘汰风潮掀起之时，谁能占有先机谁就会最快地占有市场。”对佛斯伯60%的股权收购完成后，东方精工将获得佛斯伯在高端瓦楞纸板生产线上拥有的品牌、研发、设计和技术能力，可迅速完成对高端瓦楞纸板生产线布局，实现在高端瓦楞纸板生产线上的跨越发展，通过拓展宽幅高速自动智能型瓦楞纸板生产线等高附加值设备，一体化产品链优势得以进一步增强。

佛山设合资公司

股权转让的同时，交易各方已签署一份在中国设立一家中外合资企业的《合资协议》。据该协议框架的约定，东方精工拟投入225.60万欧元，占合资企业总股本的56.40%。董事会成员包括：唐灼林、邱业致、Massimiliano Bianchi，其中，执行董事将由东方精工任命。

据方案，合资公司瓦楞纸板生产线的研发和全套图纸全部按照佛斯伯标准来设计，制造标准和工艺标准也全部按照佛斯伯的标准执行。为针对亚洲不同客户的需求，合资公司的产品分为两大类，一类为核心单机在意大利生产，部分单机在中国的合资公司生产的混合瓦楞纸板生产线，该混合线在国内的合资公司完成最终的整线组装；另一种是全部零件均在国内生产并组装的纯中国制造的瓦楞纸板生产线。合资公司生产的产品，将比目前全进口产品的价格约低30%-40%。

东方精工的总部位于广东佛山，国内的合资公司也将设立于佛山。从产业布局来看，佛山分布着三大产业，禅城的陶瓷业、南海的机械业和顺德的家电业。新成立的合资公司将借力东方精工高水平的零件加工能力和完善成熟的供应配套体系，形成自己独特的核心制造优势，并通过移植东方精工标准化、精细化的管理模式，加强供应链管理，与东方精工一并实现规模化采购，可以有效降低总体成本，提高性价比，进而抢占高端市场制高点。

融合佛斯伯的技术优势和东方精工强大的制造、产业链管理能力，合资公司成为了向亚洲高端市场渗透的主要载体，可迅速占领新兴市场高点，如亚太地区及诸多发展中国家。邱业致认为，性能高端而价格合适的瓦楞纸板生产线在新兴市场具有巨大的市场潜力。该合资公司将生产制造宽幅为2.5米和2.8米的高速宽幅瓦楞纸板生产线，设计年产能50条整线，产品销往中国、印度等亚洲国家及其他新兴市场。