

泰美與天津飛鴿、斯波茲曼合作

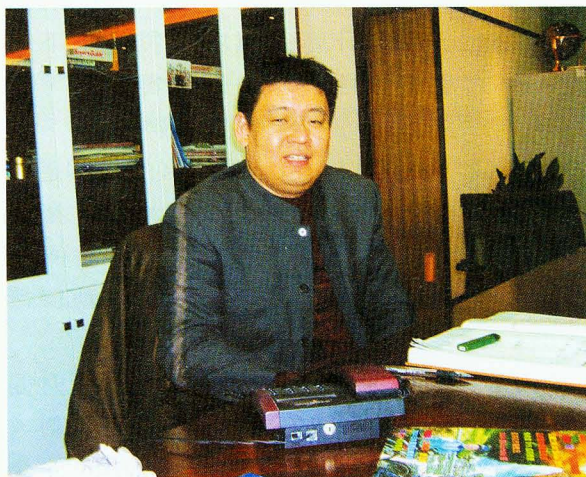
圖、文◎ Louisa Sun

通過 ISO 9001 國際質量認證及日本 JIS 標準的泰美，目前引進日本豐田看板管理和 TPS 持續改善的理念，對生產進行管理改造，現場全面推行 5S 管理，並運用 ERP 企業管理系統。泰美品牌包括金泰美 GD TIME、美林娜、泰美，產品行銷於中國 30 多省市、自治區，2004 年創造 3.5 億人民幣營業額，內銷市場銷售量達 143 萬輛，自行車出口量為 7 萬輛。

重內部教育訓練與員工福利

泰美董事長張劍 1969 年出生於山東省，16 歲念書時期，曾利用晚間組裝自行車，在星期假日拿出去賣，25 歲到天津發展，從事自行車批發、銷售的工作，在河南省擁有 7 年基礎的銷售經驗。張董事長勤於開車至天津市、北京市、河南省、江西省各地方考察相關部門及銷售公司的業務，並透過考察市場、警覺市場有競爭、有壓力，讓張董事長隨時保持最敏銳企業經營態度與精神。

除了注重市場考察、掌握資訊，泰美對於人力的養成也不遺餘力。張董事長指出，除了透過內部主管教育及外面專業培訓課程，將人員素質提昇外，泰美每年定期舉辦員工聯歡活動，透過活動讓大家得到充分休息與放鬆，且有助提昇溝通與凝聚力量，讓員工士氣大增。



▲做事積極、善於掌握市場訊息的泰美董事長張劍。

同業合作與資源整合

泰美於 2005 年 2 月正式與飛鴿、斯波茲曼的合作，共有五個工廠的生產線，加上飛鴿、斯波茲曼的品牌，讓整體生產、行銷面將加大，張劍董事長信心十足的表示，泰美 2005 年的銷售目標：內銷 200 萬輛、外銷 400 萬輛，總營業額預估可達 7 億。張董事長期望透過同業的合作與資源整合，為企業注入一股強大的競爭力。

泰美型錄上寫道，21 世紀是人文的社會，WTO 讓泰美融入了世界。以人為本是泰美人的信條，客戶的需要就是泰美的目標。張董事長說：「我們出售的不僅是產品，而是借助產品發展和傳播企業文化，泰美將誠信和質量視作企業生命！」 ■