

以人為本、多元化發展的汕輝

圖、文◎孫淑芬

1951年出生於廣東省汕頭市的蔡炎輝副總經理，1975年進入汕頭自行車廠，開始投入自行車行業，1983年到重慶、上海、北京，1989年到天津，勇於挑戰、具冒險精神是他的最佳寫照。在自行車行業擁有30年資歷的蔡炎輝副總，工作賣力之餘，平常的嗜好與休閒活動以閱讀企業管理書籍、上網、打羽球、網球運動為主。

經營品牌，提高知名度

天津汕輝以「經營世界最好的品牌、知名度提高、經營實力強的企業品牌、領導世界主流、在中國都知道」為經營理念，代理了行業內許多知名的品牌產品，並努力經銷推廣。

汕輝於1992年代理汕頭車圈，在計畫經濟改革時期，天津富士達、達美、吉港幾家從傳統企業改成自行車私營企業，1993~1994年國外流行山地車，同時也進入中國國內市場，汕頭車圈在解放前市場已經存在，解放後合併10幾個小廠，在國際市場上佔有很高的銷售量。1996年汕輝更上一層樓，代理了台灣正新輪胎的經銷業務，1997年正新從天津開始做起修補市場，目前市場佔率相當高。1998年又代理台灣桂盟鏈條(KMC)，2003年KMC在天津辦廠，與KMC創造了800萬鏈條的業績。2004年汕輝又增加代理台灣龍億公司的變速器，並協助龍億在今年1月展現出亮麗成



▲汕輝副總經理蔡炎輝

績。此外，去年8月開始，美台合資在寧波建廠的寶寶矽能蓄電池，也成為汕輝旗下的主力推銷品牌之一。

以人為本的經營理念

2004年碰上原材料上漲，市場競爭更加激烈，汕輝雖然在華東、華北的市場創造了優異的銷售績效，並創造6千萬人民幣的營業額，但蔡副總仍覺得公司還有很大的進步空間。近年來由於電動車產業快速起飛，代替城市車成為居民的交通工具，蔡副總對2005年的市場看法相當樂觀。再者，玩山地車的人也會不斷增加，相信這一切都有助好的零配件廠家成長。

汕輝團隊成員30人，蔡副總經理表示，未來將秉持「以人為本，創世界領先」，期達成今年營業額7千萬的目標。■