

歐美線大調整

# 富士達瞄準美IBD市場

圖、文◎ Louisa Sun



▲富士達歐美總經理蘭立新表示，未來將全線供應美國IBD市場。

天津富士達自行車成立於1992年7月18日，2002年9月開始為OEM美國、歐洲廠商，因而在2003年4月1日正式成立自行車歐美線，開始獨立運作，生產量逐年增加，至2005年生產量已達300萬輛。2001年富士達美開始至美國、德國參展，2004年2月引進專業零件廠商進富士達廠內；2005年5月起獨立採購、倉儲、生管，除了提升產能、控制市場採購成本，也讓公司更有競爭力，因此成長十分迅速。

## 加強知識培訓與系統操作

富士達歐美線部門剛成立時才3個人，一年之間，聘請擁有台資企業7年以上經驗的幹部，如組長、課長、經理等，經過2~3次的組織調整，人員凝聚力慢慢增強，就將經營團隊建立起來了。在淡季的時候，加強員工對自行車技術知識的培訓；在新員工到職時，也透過內部人員予

以職前訓練，讓所有員工對自行車多加認識及了解。目前員工人數為710人，除通過ISO 9000認證，2003年3月也導入ERP管理系統，並在2004年8月熟練使用。這一段時間裡有將近半年時間是適應期，讓工作人員習慣於使用系統操作及書面資料，這些軟硬體的基礎建立，讓歐美線的業績表現逐年攀升！

## 未來將以美國IBD市場為主

富士達總經理蘭立新在訪談中強調，企業的精神是「艱苦創業、精益求精」，行為準則是「有人負責我服從，無人負責我負責」、「講主觀不講客觀，講內因不講外因」、「講領導不講員工，講自己不講別人」等，都是企業成長過程中應有的精神與態度。對1973年出生於四川省的蘭總經理來說，年輕的他擁有台資企業自行車行業的經驗，了解產品結構，與供應商關係良好、配合靈活，是他個人最大的優勢點；有衝勁、有方向、有方法，是他目前的寫照！

蘭總經理表示，從2005年11月以後，歐洲線將移至其他廠獨立運作，原來的歐美線未來將以供應美國線IBD市場為主，2006年目標為200萬輛；雖然現在市場價格偏低，原材料又漲價，但仍希望爭取到更好的價格以平衡早期開發的赤字，並期望能保持現有客戶的穩定，並服務更多的好客戶。 ■