

貿易商的轉型與突破

陳威達談盛傑的蛻變

文◎陳威達

作者介紹：

陳威達，現任台灣區自行車輸出業同業公會常務監事、TBEA法務與投資委員會主任委員及盛傑實業股份有限公司董事長。

早期家族進入貿易這一行，是家父於1951年設立公司專門出口茶葉到日本，其後因緣際會於1967年開始從事自行車業。

盛傑的源起

當時因家族龐大，兄弟們各有所長，總公司名為TBG (Taiwan Bicycle Group)，旗下有瑞誠、盛傑、英堡、凱殿、怡合國際等五個子公司，分別由各兄弟掌管，其中之盛傑由本人所負責。

當時，自行車界零組件在台灣沒有統一規格，為了方便廠商及客戶，由本人主編的第一本自行車專業目錄「Taiwan Bicycle and parts Guide」於1981年問世。內容包含詳細的圖解，及各部位零件的名稱與常用規格尺寸，成為同業之間參考的依據。

也由於當時資訊及外語人才的缺乏，TBG靠著專業的知識及流利的外語，成功扮演客戶與供應商之間的橋樑，並在短短幾年間成為當時排名前十名的貿易商，當時營業額達新台幣1.4億元。

獨立門戶

其後因枝繁葉茂，每個子公司已逐漸發展出各自的文化與性向，盛傑乃於1992年獨立門戶，並遵照與其他子公司的



▲盛傑實業股份有限公司董事長陳威達（前），積極帶領盛傑放眼全球服務銷售市場。

約定，三年之內不接觸中南美洲客戶。當時的中南美客戶是TBG最大營收來源。所以當時的盛傑僅能朝歐洲等其他國家積極開發。

當時歐洲客戶的付款條件普遍不佳，盛傑也歷經客戶破產、供應商倒閉等災難，但憑著堅強的意志力與戰鬥決心，盛傑不斷的克服困難，愈挫愈勇。

前進大陸

隨著市場的變化，盛傑很早就意識到大陸自行車製造商已經悄然崛起；為了有效控管品質及貨源，我們在華南、華中及華北先後成立了辦事處：於1997年，盛傑深圳辦事處成立；2000年成立上海辦事處；2002年成立天津辦事處。成立大陸辦事處後，大陸的出口持續成長，1997年營業額約2億台幣。

多元化經營

基於日益競爭的紅海市場，盛傑不斷思考要如何突破現狀，永續經營。在品

質方面，1995年5月，我們以貿易商身份獲得 ISO 9002 品保認證。1997年開始，盛傑不單只是專業貿易商，也有了生產製造及總代理的身份，產品類別不侷限於自行車，也涉足了運動器材、電動車、摩托車零件等業務。在2004年的總營收達8億台幣，過去三年以平均10%的高成長率增加中。

盛傑的貿易業務範圍涵蓋自行車成車、零組件、電動自行車、電動代步車、摩托車零組件、室內運動器材、製造設備及機械、整廠輸出，由台灣總公司運籌帷幄，統籌所有貿易業務。製造業務目前限於自行車、電動自行車、電動代步車、塗裝烤漆加工等。1997年，盛傑和國外客戶合作開發電動車，並在1999年獲得年度創新產品獎的冠軍；2005年4月盛傑在深圳併購通盈五金公司，以塗裝烤漆為主；2005年7月天津貞安新廠完成，以提供華北內銷市場及鄰近國家，如：韓國之成車為主，目前盛傑仍積極開發電動自行車及電動代步車。



▲深圳通盈五金工業以塗裝烤漆為主要生產。



▲天津貞安工貿有限公司以華北內銷市場及鄰近國家為服務區域。

至於代理業務，目前盛傑主要代理義大利 SELCOF、印度 TI CYCLES 以及荷蘭「PRO」BRAND PARTS AND ACCESSORIES 三家知名公司。其中，由「PRO」與盛傑所共同開發達七年的 PRO 系列自行車零組件，將於2006年展開全球的銷售案，相信將為盛傑帶來更大的商機。

自創品牌

CYCLESTAR 自行車、CYCERTEC 自行車配件、EMAXI 電動車、PRO 補修零配件等，都是盛傑在國際市場行銷多年的自有品牌，一路走來難免辛苦，仍一步一腳印地堅持，同時也視時機併購國際知名品牌與其通路，雙頭齊進。

佈局全球，服務更完善

為了有效服務客戶，盛傑未來將加強掌握通路，在國際市場上開拓更多銷售點。目前已在法國、義大利、英國及匈牙利設立據點，期望在最近兩年內，繼續擴展銷售網至澳洲、美國、非洲等地，以期達成佈局全球、服務更臻完善的目標。 ■



▲盛傑台北公司新址外觀。