

不輕易換供應廠

堅持原則的帝熙孫勝利

圖、文◎阮素琴

帝熙公司 2005 年的營業額高達 1.1 億美金，對貿易商來說，成績相當亮麗！帝熙總經理孫勝利在自行車業已有 35 年，為重量級的資深元老，也是英國 T1 Raleigh 的亞洲採購代表。去年 T1 Raleigh 透過帝熙向台商（環球、保安、見誠）採購了約 60 萬輛自行車。至於零配件方面，孫總經理表示，除了車鎖以外，主要都向台商購買（針對 Raleigh 和 Diamond Back 兩大品牌）。

目前，帝熙 30% 業務在台灣採購，70% 則購自大陸；孫總經理解釋，陸資企業一旦遇上產品出了問題，很多根本負責不起。在風險管理上，陸資企業仍有待努力；以安全帽為例，陸資企業中約有 80% 都沒有保險，這對企業本身和客戶都沒保障，所以帝熙到目前為止主要採購對象仍以台商為主。孫總經理補充道，若只為了貪圖便宜幾塊錢而去冒這麼大的風險，實在很不智，而客戶也都很認同他的看法。

孫總經理同時也提到，有少部份台灣貿易商認知不夠、短視近利，甚至遇到問題也難以承當責任，所以製造商必須



▲業界資深元老：帝熙總經理孫勝利。

慎選交易對象；當然，每家貿易商都有自己的生存條件。至於大陸自行車廠的現況，孫總經理提出專業化分工的必要性看法，對於現今企業無限擴廠和增大產量，他表示後續所衍生出的問題也會相對增多。不過，孫總經理認為大陸配件廠仍有大的發展空間。

對廣州展和深圳展達成協議、順利整合成功，孫總經理居中扮演了相當關鍵的角色。他表示，能夠整合對兩個展會和整個自行車產業都是最好的結局，他也希望今年年底的廣州展業者能共襄盛舉，讓華南自行車展在未來能成為重要的出口展會。 ■