

耀眼亮麗 輪群技超

耀輪企業25週年

圖、文◎編輯部



▲耀輪公司總經理陳正豐，對研發和建立品牌不遺餘力。

在貿易商的經營越趨競爭且利潤不斷下滑之際，耀輪公司的業務和口碑卻仍深獲客戶和供應商的支持和肯定，多歸功於耀輪總經理陳正豐多年來積極投入研發，並建立了堅強的研發與銷售團隊。陳總經理說，企業要有研發才有價值和未來，因此耀輪多年來堅持「以服務來滿足客戶，以研發來提升客戶競爭力」。也因為與客戶有共識、一起成長，耀輪才能成功獲得顧客的長期支持。

陳總經理表示，每家企業條件、根基不一樣，要研發或自創品牌、通路、生產，都要擁有優秀的人才方能達成目標，但人才不夠也是很多家企業面臨的相同問題，尤其是現在年輕的就業族群，其抗壓性及穩定性有待加強。對此，陳總經理認為，年輕人應先考慮公司的願景，能否在工作中成長、有保障才是最重要；當然，公司也要給予訓練以及提供應有的保險、保障，這樣企業才能創造良性循環。

合作以互利為基礎

這幾年耀輪除了與零件廠建立穩固與良好的合作關係，也與歐洲客戶互信、互惠、互長而成為夥伴，陳總經理認為既然合作就要互利，而不是祇考慮到自己，也因為這樣的大格局，讓耀輪在自行車業中樹立了良好的形象和定位，業績也很亮麗。2005年耀輪營業額達到US\$2,300萬，因為重視研發，所以IBD客戶逐年增加比率，目前約佔65-70%；同時出口產品中，有研發的產品就佔50-60%，且自創車架品牌ITEK也已建立了高價位的品牌形象；而傳統貿易則佔10%。

原材料上漲對貿易商不僅困難多，而且有時還要自己吸收差額，雖然吃虧，但業務部林經理表示，這也是給客戶的另一種依賴；貿易商的角色在協助客戶創造品牌價值和成長，做比別人更多的事，並將差異化拉開，這樣客戶自然會不斷湧進來。雖然如此，陳總經理謙虛地說，在業界仍有諸多同業值得去學習和敬仰。

對於台商在大陸無限擴張現象，陳總經理擔心之餘也表示，對相關人員的訓練要加強；因為陸資企業的設備、人才和財力都不輸台商，未來唯有在觀念、行銷、組織運作和工廠控管等下功夫才能見真章。對A-Team，陳總經理也建議還要發揮更多力量，共同影響扶持而且平衡發展；比如台灣整車廠規模大、知名度高，但相對而言，本土自創零件品牌大放異彩的仍需再努力。 ■