

賽冠只做精品、拒絕次品

文◎王道剛

走進賽冠廠內，首先看到的是冷軋帶鋼廠，很有重工業的味道，再上辦公大樓時，被牆上八字深深吸引「只做精品、拒絕次品」的標語，看出董事長徐國明對品牌改善的決心和企圖心。

賽冠和日聘是親兄弟，兩兄弟都非常年輕有魄力，2000年拆夥，徐國明董事長表示，剛分開時最頭痛，但現在卻各有一片天，各自成長、各自努力，各憑本事來奠定佳績，特別一提的是研發每年都有新的產品出來，並且也期高檔發展，即使煞車夾器也由求量到質的提升，如同說公司標語「只做精品、拒絕次品」，改變是需要堅持。

寧波賽冠車業創立於1991年，廠房總地面積達48,000平方米，座落於杭州灣跨海大橋南岸一慈溪市勝山鎮工業開發區之中；賽冠現有從業人員六百多人，其中自行車部門就多達380人。賽冠注重品質，並通過ISO 9001:2000國際品質體系認證，採自營出口的經營方式，去年自行車營業額達人民幣1.3億，帶鋼約1億，今年目標自行車放在1.5億人民幣，帶鋼目標為2億。

品質把關 創SAIGUAN 品牌

賽冠董事長徐國明表示，現在公司下個目標放在努力提高產品品質，而非單一地追求

數量；將主要精力放在產品的研發上，力求出更多更好的產品。賽冠車業自有品牌為「賽冠(SAIGUAN)」，其產品線有：自行車導鏈器、曲柄齒盤組、飛輪、煞車器、腳踏、握把等產品，年產量為六百多萬套；由於產品品質穩定、造型美觀、安全又可靠，讓SAIGUAN行銷美國、德國、日本、義大利、巴西、土耳其、保加利亞、南韓、台灣等幾十個國家和地區；其中銷往歐盟市場約有30%，經過多年努力SAIGUAN品牌在中國也頗有聲譽。

徐董事長認為，賽冠雖然人員不多，但仍舊保有一定產能，並克服目前產業面臨原材料漲價、歐盟提高反傾銷稅等困境。賽冠不僅注重研發，還具自產鋼帶的能力，在原材料方面占有相當的優勢；近年來還開發SAIGUAN電動自行車和冷軋帶鋼產品，因此品牌、材料和管理是賽冠三大優勢。



▲徐國明董事長堅持品質、注重管理。



◀賽冠擁有研發自產帶鋼材料能力，深具市場優勢。