

Pacific創始人Chris Hornung宣佈退休

圖、文◎編輯部



▲美國Pacific Cycle創辦人Chris Hornung與兩岸業者交情相當深厚。

擔任Pacific Cycle總裁近三十年後，Pacific Cycle 創始人與主要決策者Chris Hornung 於今年美國 Interbike 展上正式宣佈將於年底退休，卸下 Pacific Cycle 總裁一職，他說：「這個決定我考慮了整整一年。」

從無到有 白手起家

在 2004 年，Chris Hornung 和 母 公 司 Dorel 簽訂了一紙 3 至 5 年視績效而定的合約，他表示：「在那個時間點，我並不知道自己接下來將有哪些計畫或決定，而他們已經賦予我許多責任。」如今他決定把營運良好的 Pacific 交給 Dorel 總裁 Jeff Frehner 打理，也就是說 Frehner 將自 2007 年 1 月 1 日起接掌 PC 的日常事務。「Hornung 的洞察力成就了一個規模超過 4 億美元的國際企業，並且讓 Pacific Cycle 今天能在自行車產業中雄霸一方。」Frehner 表示：「我們將懷念他，並對他的未來給予最大的祝福。」

對 Hornung 而言，這看來是一個開展其他嗜好和另謀發展的好時機，不過都將不會和自行車產業有關。他說：「要找到不影響 Pacific Cycle 的發展機會很難，不過我不會做任何事來和 Pacific 競爭，這次的離開將是很友善的。」回顧過去，對於能夠從零開始建立一家公司，Hornung 感到相當自豪，他說：「我可以說是白手起家，不過現在 Pacific 已經成為自行車業的領導者之一了。」從

Pacific Cycle大事紀

- 1977-Chris Hornung創立Pacific Cycle，由亞洲地區採購自行車以供應美國市場。之後擴大其產品供應面，和Wal-Mart、Target以及Toys "R" US等大賣場通路成為堅定的生意夥伴。
- 1998-私人企業Wind Point Partners股票投資公司獲得了Pacific的控股權益。
- 2000-Pacific以6千萬美元併購Brunswick的自行車部門，並獲得了Mongoose和Roadmaster兩個品牌。
- 2001-Pacific在美國破產法庭上，以8千6百萬美元的出價勝過競爭對手Huffy，取得了Schwinn公司及其GT品牌的所有權，隨後Pacific將Schwinn帶入Mass通路，並把GT引進運動用品市場。
- 2004-加拿大蒙特婁的Dorel集團以31億美元併購Pacific，Hornung和Dorel簽訂了一紙3至5年視績效而定的合約，在這段過渡時期繼續留在其董事會。
- 2005-Pacific宣佈GT將回歸到BD專賣店通路。
- 2006-Pacific的創立者與主要經營者Chris Hornung將於年終之際離開公司，並由Dorel總裁Jeff Frehner於2007年1月1日起接掌公司。

世界各地購買車架與自行車，來供應自行車給大賣場通路，讓 Hornung 更為自己與 Pacific Cycle 在自行車界打下響亮的名號。

兩次成功併購 擴大規模

「他是一個非常成功的典範，他把一流的品牌帶進 Mass 通路。」知名自行車產業顧問 Gluskin Townley 公司的 Jay Townley 說道。Hornung 認為 Pacific 把自行車供應來源轉移至亞洲，是競爭中的小幅領先，而那時美國的製造業者正艱難地維持在國內的營運。另一次 Hornung 搶得先機是在 1998 年時，他藉著私底下的股票投資，穩固地獲得了 Pacific 的控股權益，並取得了與 Wind Point Partners 的合約：和 Wind Point 的交易提供了 Pacific 足夠的財力，以 6 千萬美元併購 Brunkswick 公司，包括該公司旗下的 Mongoose 和 Roadmaster 品牌。這次的併購使得 Pacific 對美國第二大自行車經銷商 Wal-Mart 的供貨有了進展，因為 Brunkswick 正是 Wal-Mart 最大的自行車供應商；而當時 Pacific 也已經是美國最大自行車經銷商 Toys "R" Us 的供應商了。

2001 年，Pacific 在破產法庭上，以 8 千 6 百萬元的出價打敗 Huffy，成功取得 Schwinn 和 GT 品牌的所有權，使得該公司的投資組合更完整，但也帶來了後續的影響。Hornung 說，當時許多 Schwinn 和 GT 的 dealer 都對 Pacific 很陌生甚至不認同，而且有些人還把它視為敵人，而 Trek、Giant 和 Specialized 也都加入反擊行列。「直到今天，那次併購案的負面影響都還存在。」Hornung

隨即又補充道，但他從未為那次的購併決策感到後悔。

根據 Hornung 表示，Pacific 還因為該筆交易所產生的擔保責任而損失了 1 百萬美元。其實 Pacific 可以輕易地把責任推給零售商，甚至是那些在併購案後就已停止生意往來的零售商。「我們不認為推諉責任是對的，所以我們收拾了許多混亂的殘局。」在併購 Schwinn 後不久，Pacific 開始把該品牌帶入 Mass 量販通路，並把 GT 引進運動用品市場；不過 Pacific 在 2005 年已經讓 GT 完全回歸到 IBD 專賣店通路。

賣給加拿大 Dorel 集團

2004 年 Hornung 將 Pacific 賣給 Dorel 集團，Dorel 是一家加拿大的青少年用品和家具與家用品的製造商。由於 Pacific 事事必須向 Dorel 報告，以致公司營運無法像從前那麼靈活；好的一面是可以擁有無條件的財力支援以及在中國的強大銷售通路，Dorel 在大陸約有 130 名員工。Hornung 坦承 Pacific 的銷售有下滑的現象，而且市場佔有率也很難提升；不過他相信，專賣店通路將提供公司潛在的成長空間。

Hornung 在 Pacific 的領導才能和成就有目共睹，「他經常都是我們與共同合作夥伴間談論的話題，」Specialized 產品部門執行副總 Bob Margevicius 說：「Chris 的成功歸因於他的正直、可靠、謙遜和對別人的尊重。」

離開 Pacific 後，Hornung 仍舊閒不下來，因為他將把時間投入一個提供第三世界國家醫療保健的非營利組織，以及一個新成立的人力績效評測公司。 ■