

產銷分離 優勢代工

泉新的經營哲學

專業車鎖製造商泉新工業，以替客戶代工為定位，秉持誠信、交心與靈活的管理及財務操作，十多年來與國外客戶建立了互信與緊密的合作關係，並成功創造雙贏。泉新董事長涂鐵雄比喻道，並不是每家企業都有條件開餐廳（打品牌），因此泉新只做廚房（代工），負責提供有競爭力的菜色給客戶，讓客戶去開餐廳。如何培養企業難以被取代的競爭力、如何與客戶建立長期、穩固的合作關係，涂董事長自有一套獨到的藍海經營哲學。

圖、文◎陳柏如

在自行車業界，台灣廠商與歐洲企業合作成功的例子不多，其中，泉新與德國百年車鎖大廠 Trelock 多年來緊密的合作關係為業界津津樂道。

只做不賣 產銷分離

七、八年前，在涂鐵雄董事長的分析和建議下，德國百年鎖廠 Trelock 毅然關閉其位於德國與馬來西亞的工廠，並將原料、機械設備與相關技術全數轉移至泉新台灣廠，泉新公司靠著「只做不賣、100% 代工」的定位，以及優異的技術、管理、財務運作與整合能力，成功為 Trelock 創造競爭力；一直至今，雙方依舊保持緊密的合作與夥伴關係。涂董事長指出，長期經營、建立互信是最大的關鍵。

隨著品牌意識抬頭，愈來愈多企業投入自創品牌之路，泉新公司卻反其道而行，堅持只做不賣、全心全意扮演好代工的角色；對此，涂董事長表示，不是每項產品都有條件做品牌，體認到自行車鎖做品牌、建通路的效益不高，因此



▲泉新董事長涂鐵雄堅持「只做不賣、100% 代工」的定位，以優異的技術、管理、財務運作與整合能力，成功為自己與客戶創造競爭力。

泉新決定採取「產銷分離」的策略，只代工生產產品、用心經營客戶關係，從管理、技術與財務面去厚植本身的競爭力，以創造難以被取代的優勢。涂董事長比喻道，並不是每家企業都有條件開餐廳（打品牌）、做管理與行銷，因此泉新只做廚房（代工），負責提供有競爭力的菜色給客戶，讓客戶去開餐廳。

誠信經營 互信雙贏

因為定位清楚，加上多年來的用心經營、靈活變通與力求突破，泉新成功地「把客戶的工廠搬回自己家」，如今德



▲為客戶創造競爭優勢讓泉新與德國Trelock成功建立穩固且密切的代工與夥伴關係。左為Trelock董事長Andreas Rott，右為泉新董事長涂鐵雄。

國知名鎖廠 Trelock、ABUS、西班牙機車鎖大廠 Luma 都是泉新長期合作的忠實客戶。Trelock 董事長在接受專訪時曾感懷感謝地表示，涂董事長是他事業上的貴人，而 Trelock 與泉新之間的合作已不單只是買賣關係，而是親密的夥伴關係，彼此相互扶持、互信雙贏。

問到泉新的企業文化，涂董事長笑著說，老闆的死個性就是企業文化的縮影，做人處事強調實實在在、講誠信、重情義、待人真誠、不佔人便宜、不投機取巧、專注執著、謹慎嚴謹的涂鐵雄，經營企業講究實在踏實、誠信至上、做什麼要像什麼，對於人脈的經營更是不遺餘力，他說，一路走來得到很多貴人的相助，而他也成為不少人的貴人，也因此他能成功將泉新企業經營得有聲有色，而高爾夫球球技更是了得，並被推選為彰化高爾夫球場的董事長，德高望重。和諧的家庭關係最讓涂鐵雄引以為傲，近年來涂董事長只負責財務操作與大方向決策，實際業務與管理皆交由第二代的兒子涂晝、媳婦與女兒涂蔚去打理，採取充分授權、全力支持、勤於溝通以及圓融的處事原則，讓涂董事長建立了令人羨慕的親子關係。



▲在涂鐵雄董事長努力的經營之下，專注車鎖製造並置足寵物與庭園用品的泉新，成功開創出屬於自己的一片藍海。

靈活整合 打造虛擬代工廠

儘管以代工為定位，為了強化競爭力，泉新也不全然完全自己生產，而是發揮整合與組裝的優勢，到處培養自己的後院工廠，本身則以組裝為主，宛如一座虛擬代工廠。展望未來，涂鐵雄董事長表示，泉新將持續代工製造較高級、有競爭力、有利潤或特殊的專業車鎖，並不斷提昇本身的製造技術與研發實力，以提供最令客戶滿意的產品。涂董事長指出，做多少不重要，賺多少才是關鍵。除了車鎖，泉新本身還發展寵物用品以及庭園用產品，不管利潤或業績都有亮麗的表現。由於人民幣不斷升值，今年8月起，機車鎖生產線將由大陸廠移回台灣廠製造，未來泉新台灣廠將以製造車鎖為主，上海依德廠則以寵物用品以及庭園用品為主。

誠如「小，是我故意的」這本書的作者 Bo Burlingham 所說：「大，雖然是企業發展最順理成章的方向，卻不是企業成功的唯一標準，更不是經營者僅有的選擇。」不打自有品牌，只為人作嫁的泉新，強調小而精、小而美，善用本身的優勢與整合能力，證明代工廠也能開創出屬於自己的一片藍海。

