



欲振乏力

IFMA展規模再縮小

圖、文◎Grace S. Ruan

德國經濟在新任女總理 Mrs. Angela Merkel 帶領與努力下，普遍認為已有改善，失業率已從二年前 12% 降至 10% 以下；雖然也有少數人認為這只是官方說法，但自行車大多數業者還是持正面樂觀的肯定。今年 IFMA 展仍舊欲振乏力，縱使 IFMA 主辦單位多方努力、力圖重振，希望吸引更多參展與參觀者，但顯然未發生作用；而三大自行車採購集團 ZEG、Birco Plus、Profile 仍是該展的中流砥柱，此外 Panther、Prophete、Ziv 也繼續支持，Giant 與 Shimano 攤位也不小。

東歐參展業者反應不錯

根據主辦單位統計，今年參展家數有 648 家，來自 35 個國家，規模縮小許多，

而且參觀人數沒有往年多；不過主辦單位資料也顯示，今年有 30% 的參觀者是首次到 IFMA 展。走 Dealer 路線的廠商和傳統貿易商認為差強人意，而 ZEG、Prophete 等則表示滿意，KTM 的參展人員也說 Eurobike 講究形象，而 IFMA 是個談生意的地方。羅馬尼亞 DHS 第一天就接到訂單，也拿到荷蘭 Sparta 一萬輛的訂單，副總楊茜和郭永吉經理都非常高興；保加利亞六家自行車廠和突尼西亞 Euro Cycles 亦有收穫。

大陸、台灣參展商感到失望

去年選擇米蘭展的中國業者今年大部分選擇 IFMA 展，中國可說是 IFMA 海外最大參展國，共有三個組團單位；今年大陸參展團看起來比去年少，全在第



▲IFMA主辦單位為了吸引人潮到第9館參觀，在第9館設360°圓型試騎，但觀看的人不多。



▲Giant攤位也不小。



▲在第6館和7館外面的試乘區吸引不少人騎乘。



▲Shimano攤位不小，但顯然人潮並不像其它展會上那麼熱鬧。



▲台灣廠商今年攤位也減少。

9館展出，展出以電動自行車、機車、童車為主，零配件也有。第9館幾乎40%都空著，因此顯得較冷清，大多數中國參展廠商都表示失望，有些甚至表示明年不會再來，也有廠商還在考慮是否會來，不過用餐或喝咖啡的場所還不錯，請客人到此談生意也很舒服。台灣今年參展和參觀人數都大為減少，大部分廠商皆以德國Eurobike為參展目標，但有些貿易和零件廠商二個展都到，也有只到IFMA的，如華豐輪胎並沒在Eurobike展出，只在此參展。元毅與瑞振公司二位許董事長皆表示，今年展會頗冷清、成效不彰，維樂董事長余彩雲也指出效果太



▲KTM在董事長陳鳳美的帶領下，已成為歐洲名牌，KTM的成功可看出陳董事長的堅辛歷程，她十分感謝台灣廠商的相挺。



▲唐上金亨通產品深受海內外客戶肯定，左為董事長曹洪喜，右為德國客戶Hans Helming總經理Seve Jenner。



▲維格Xpedo產品不斷創新，市場口碑佳！右為業務經理賴雲鈴，左為董事長陳忠義之千金陳君榮。



▲羅馬尼亞DHS副總經理楊茜對IFMA展很滿意，她很高興接到Sparta一萬輛訂單。



▲永祺自行車這幾年佈局大有斬獲，圖為執行長陳震南。



▲高得盛展出的碳纖維車架受到客戶肯定，右為副總經理顧國江。



▲瑞振業務許雅惠（中）和波蘭客戶相談甚歡。



▲ZEG總經理Egbert Hagebock表示天氣對自行車銷售有10%的影響。



▲德國二輪車協會對IFMA展鼎力相助，左為技術經理Mr. Siegfried Neuberger，他表示今年德國自行車可成長3-4%，中為BIV主席Mr. Ernst Brehm，右為Ziv總經理Mr. Rolf Lemberg。

差，也許明年只來看展。今年有幾家都是來看展，並且與客戶約定在此碰面，有的甚至也拿到訂單；整車廠有 Giant、永祺、永輪…等參展。大多數廠商都表示一年不如一年。

德國自行車市場統計

去年德國自行車銷售不理想，產量約 370 萬輛，市場銷售約 430 萬輛，根據 ZIV 資料顯示，2007 年 1-6 月產量為 178 萬輛，比去年同期成長 4.1%；進口也成長 2.7% 達到 164 萬輛，而台灣為德國最大進口國，其次為泰國和荷蘭，最令人費解的是自大陸進口也比去年成長近 1 倍達到 10 萬輛，並沒有因為 48.5% 的反傾銷稅而影響。出口成長更大（35%），達到 33 萬輛，主要以荷蘭

和奧地利為前二大出口國。今年大多數人預期將成長 3-4%，當然自行車銷售成績跟天氣有很大的連動關係，一般 3-8 月為銷售旺季，同時由於今年春季天氣非常好，所以自行車買氣相當暢旺，反而 6-7 月因下雨而影響夏季的銷售量；ZEG 總經理 Mr. Egbert Hagebock 就表示，氣候影響自行車銷售有 10%。

ZEG 有 815 家 Dealers 會員，其中德國佔 640 家，法國雖然才進去一年，目前有近 50 家，荷蘭和 EU 有 125 家。ZEG 供應商都以有品牌的自行車製造廠為主，如 SCOTT、Giant、KTM、Panther、Accell Group（如 Sparta）等。對此，Egbert Hagebock 強調品牌對消費者選購時的重要性，Egbert Hagebock 表示，他們工作人員對 IFMA 展會感到滿意；問



▲天津科力銷往歐洲不少，但董事長肖華對IFMA很失望。



▲展會效果好不好已成事實，但保持快樂的心情才能有益身心，左一為鉅盈公司副總經理陳慶輝，右為經理林德政。



▲任職於波蘭政府文宣單位的Marek Vtkin是媒體出身。



▲很多展會都可看見義大利Mario Schiano父子，中為Antonid Schiano，左為Mario Schiano，右為Mario表兄弟Stefano Pezzello。



▲崑崙在歐洲包括東歐客戶不少，總經理陳俊明（左）堅持品質與形象並重，右為總經理副柯清松。



▲義大利Denver自行車董事長Michele Beraudo（左）表示，該集團產量百萬，其中Denver年產量65-70萬輛，Euro Cycles 35萬輛，右為大陸力盟董事長陸國傑。

及二年前 IFMA 期間傳聞因主辦單位要調高 ZEG 攤位費用，使 ZEG 考慮不再參展一事，Egbert Hagebock 鄭重否認，他補充道，IFMA 自 1964 年舉辦以來，已累積長久經驗和基礎，所以他們都支持這個展，再者，Eurobike 也無法提供這麼大的攤位空間讓他們展出。

ZIV統計資料

德國二輪車產業協會 ZIV (Zweirad-Industrie-Verband) 對今年自行車市場持樂觀態度，據掌管技術部門的主管 Mr. Siegfried Neuberger 表示，2007 年可望成長 3-4%，因為今年春天氣候很好，有些自行車專賣店甚至成長 20% 以上，所以大部份自行車店都很高興；加上德國經濟已漸入佳境，對近 3,500 名

從事自行車業的人員來說也是一種鼓勵。對於今

年開始實行 CEN 新標準，Siegfried 表示已普獲企業認同，當然這也要時間調適才能達到要求；而 10 月底亦將在布魯塞爾舉行 CEN TC 333 的會議。ZIV 有 70 位會員來自 15 家企業，對德國自行車的政策與技術推行相當積極，同時對 IFMA 展也相當支持。

據 ZIV 資料統計，德國自行車業年創 30.5 億歐元的市值，其中以 Trekking bike (約 30%) 和 City bike (約 25%) 為主要車款，雖然公路車賽事近幾年大幅成長，但仍只有 8% 左右；而銷售量當中，自行車專賣店佔 54%、量販店約 37%、網路有 4.5%。德國和荷蘭自行車



▲Derby Cycle 做對車種在德國銷售漸入佳境，Focus 系列車建奇功。



▲荷蘭 Sparta 的這部自行車僅重 13.5 公斤；另外該公司所推出的電動自行車在德國可賣到 2,000 歐元。



▲德國 Hercules 展出的折疊車。



▲DBG 展出這部粉紫色淑女車很醒目。

道的完善規畫更使自行車人口持續增加，相信到德國和荷蘭旅遊的遊客都可隨處看到騎車人潮；有些國家如英國爲了鼓勵民衆騎自行車上下班，也給予自行車補貼費用或免稅優惠企業，有些企業也給予員工補助一定比例的費用，以減少能源浪費和改善環境，這些做法對消費者、自行車業和環保都受益。

Euro Cycles & Denver

突尼西亞 Euro Cycles 和義大利 Denver 一起展出，集團董事長 Michele Beraudo 宣稱年產量百萬輛，其中 Denver 65-70 萬輛，Euro Cycles 35 萬輛，因此，此二攤位幾乎成爲廠商搶灘之地，每次經過都可看到來自大陸的自行車業者駐足的人潮。據 Euro Cycles 總經理 Mr. Patrice Garandeanu 表示，Euro Cycles 100% 出口到歐洲，今年可望成長 5%。另一個由廣州耀輪車業在突尼西亞投資的 Oscar 也在 IFMA 展出，近年來在展會上積極打響 Oscar 形象，並強調是在突尼西亞生產。突尼西亞自行車業持續成長的很大原因，在於 EU 27 國稅金和費用持續提高，影響其競爭力，所以有些歐洲國家只得尋找突國合作和向其採購。



▲ MAXCOM 在 IFMA 展有不錯的反應，右為製造經理 Mano。



▲ 突尼西亞 Euro Cycles 總經理 Mr. Patrice Garandeau 表示其年產量達 35 萬輛，今年並可望成長 5%。



▲ 元毅和瑞振很多展會都在一起。



▲ 來自中國跟去年一樣，有三個組團單位，今年也比去年減少。

Prophete 業績大幅成長

Prophete 成立於 1999 年，8 年多來業績大幅成長，董事長 Mr. Berthold Lionne 也是德國自行車製造協會理事長，台灣則由肯城代理。據 Berthold Lionne 表示，目前 Scooter 與機車由中國大陸濟南輕騎製造，設計則在德國；之前向台灣購買，由於價格相差 25%，所以改從大陸進口。Prophete 也投資羅馬尼亞 DHS 30%，據 Berthold Lionne 表示，由於羅馬尼亞離德國較近，選擇 DHS 也是因為雙方都有很好共識，而且 DHS 在品質上與經營上都很用心、主動、積極，這種合作可以互蒙其利、各取所需，最重要的是彼此互相尊重和信任。另外 Berthold Lionne 強調，電動自行車在德國市場未來的發展相當看好。

較令人好奇的是 Cycle Union，Cycle Union 於今年年初成立，在 IFMA 展引起同業高度關注，總經理 Miss Severine Lionne 同時也是 Prophete 的總經理，她表示，Prophete 8 年多來呈倍數成長，但如何讓公司做得更好、更穩健，而且有別於過去也別於同業，則是當今最大課題，她甚至在今年 5-7 月都待在奧地利放空自己；現在她滿懷信心，也對 Cycle Union 充滿期待。目前有 5 種品牌在 Cycle Union 旗下，分別為 GT、Fahrrad manufaktur、Epple、Rabeneick、Kreidler 等；這只是個開始，她認為老公司要有新思維、新作風，她表示 Cycle Union 從 300-1,599 歐元的車子都有，為的是要提供更完整的系列來滿足不同族群。

對於大多數參展廠商表示對 IFMA 的失望，德國 Panther 董事長 Mr. Michael Schminke 則反駁並表示廠商要檢討的是自己，是否選對展品、用對主題，Michael 表示 Panther 在德國年產 20 萬



▲德國Panther董事長Michael Schminke表示其德國廠年產20萬輛。



▲Cycle Union是Prophete在今年新成立的公司，總經理Miss Severine Lionne賦予新思維、新定位。



▲Prophete攤位上人潮絡繹不絕，董事長Mr. Berthold Lionne（右二）很滿意。



▲席捲全球自行車近80%鐘係市場佔有率的KMC，不僅研發強，行銷更是滴水不漏。



▲Schwalbe 輪胎攤位上經銷商群聚一堂。

輛（員工850名），其中德國銷售11萬

輛，銷往歐盟有9萬輛。Michael強調立陶宛Uab Baltik Vairas是屬於Panther，Panther在1992年就投資該廠，目前年產量為40萬輛，員工約400名，銷售歐盟和俄羅斯。Michael表示，他們員工每年平均組裝1,000輛，他有3個女兒，太太持家很有一套，每天晚餐吃什麼菜都不會讓家人先知道，總是帶給大家許多驚奇，讓他樂在其中。

縱使大多數人不看好IFMA展，但仍然有少數人不願放棄，有些人也在IFMA中做到生意，最主要的是廠商自

己要主動積極，參觀者僅只是被動的目標，要走到你攤位才有機會；假如廠商選好特定參展客戶，並且逐一拜訪，如羅馬尼亞DHS、波蘭

Akus & Romet、保加利亞六家（Cross、MAXCOM、Balkan、Leader-96、Robifir、Velomania）以及突尼西亞Euro Cycles以及其它進口商…等，這些參展廠商也是潛力客戶。展會上難得能齊聚一堂，是最好全面了解及建立關係的機會，最重要的是了解自己企業、展會性質（如傳統車、OEM等），以及IFMA展出現的新興國家；只要夠積極，事先做好功課，還是會有些收穫。當然建立形象品牌和創新產品以Eurobike為主選，越少人參展有時反而是另一種商機，就像新市場的展會一樣機會較多，所以認清自己、掌握趨勢，同時調整自己的方向，如何讓展會投資能發揮效能，不同做法就有不同結果，端看廠商怎麼做。

