

新商機與應變力



Grace S. Ruan

12月初全球各大品牌不約而同選在台中幾個飯店舉辦2009新品發表會，來自歐美以及台灣業者的總裁、產品經理、研發、採購人員均出現在台灣中部，讓台中儼然成爲一個小型的自行車專業貿易展，參加的廠商皆相當肯定與滿意，甚至不少國外媒體也聞風而至，但礙於發表的是2009年的新品，大部份廠商都不願意對媒體曝光。小型新品聯合發表會會盛行的原因，是因為台北國際自行車展時間太晚（3月），而這些獨立的新品發表會反而讓品牌商更有時間向產品經理介紹說明，當然效果也更好。

除了新品發表會外，Specialized也舉行每年例行的高爾夫球賽和優良供應商頒獎晚宴，WTB成立台灣分公司，美利達潭子旗艦店開幕、Trek台灣Office喬遷酒會、愛地雅感恩晚會、彰化縣長邀請彰化自行車業參與成立自行車園區的座談會、巨大劉金標董事長實現環台夢的新書簽名會…等，這個12月實在相當豐富熱鬧！

自行車運動在全球都興起一股熱潮，投入騎車的人口也越來越多，尤其台灣今年內需市場相當熱絡，路上也常看到許多騎單車通勤、運動或旅行的車友。騎車安全第一，大家務必要有周延的計劃和安全措施再上路或參加比賽！例如之前有車友騎車時因心臟病而猝死；11月在高雄舉辦的自行車賽也有女老師因不慎而摔死；12月初又有大學生騎機車環島旅行，因疲累而造成撞車身亡；這些帶給家庭與社會都是莫大的損失及遺憾，因此，騎車真的要以安全第一，千萬不要讓好事變成惡夢。

大陸新勞動合同法在2008年1月1日開始上路，對台商造成很大的衝擊，也衝擊股市中的中國概念股，更讓原本經營困難的台商企業雪上加霜！當然，回歸正規的經營條件有必要，但要兼顧時機和角色平衡才不致失衡，從原物料上漲、薪資提高、出口退稅減少、員工短缺到新勞動合同法…再再都考驗廠商是否能經得起這一連串的挑戰與變化。近幾年華南地區勞工嚴重不足，影響到生產與交期，加上過年後又要面臨員工不來上班的憂慮，有些廠商甚至計劃向內地發展，如蘇北、西南等地。試問：廠商若不斷爲更優惠的條件尋找新基地，那企業如何能紮根茁壯？大家應該自我檢驗，用最嚴極的標準要求自己、改善企業、提升效益，當我們夠好且通過嚴苛考驗時，才不會淪爲移動（游牧）企業。

11月初（11/8-11/11）冒著大雪參加捷克布爾諾自行車和休閒運動展，相較去年的暖冬，天候真的很異常，儘管天候對自行車銷售影響很大，但卻不是我們能掌控，因此，如何在變化中生存並且屹立不搖，才是企業的生存之道。過去祇是經驗和記憶，現在才是我們的契機，看不到的才最長久，最重要，看不到的往往也是新利基，比如東歐市場的成長空間較大，從俄羅斯、羅馬尼亞、保加利亞、捷克和斯洛伐克的經濟成長和產業潛力，都是新商機，新市場較少廠商去注意，但相對的祇要比別人更積極，相信都會有不錯的業績。

歲末年終，祝大家聖誕快樂、新年如意。

阮素琴