

天津輪界先鋒多元發展

圖、文◎王輝

天津輪界先鋒自行車有限公司成立於1996年，經過十幾年的發展，輪界先鋒的主要產品包括：自行車整車、碳纖維、鋁合金、鐵等材質車架、避震前叉、車把等；跑步機、健身機等健身器材；其它延伸產品有弓弩、羽網球拍、高爾夫球桿、棒球棍、賽車用品及服飾等體育用品。此外，該公司也並提供自行車及產品相關設計方案、推廣計劃、賽事計劃推廣等服務。目前公司的規模進一步擴大，共佔地40畝，新工廠正在建設中，預計下半年可搬入新廠。

參加上海展收穫豐富

上海國際自行車展上，輪界先鋒推出多款新車，受到海外客戶的廣泛關注，許多海外知名品牌廠商和採購商來到展位參觀、洽談，在展會上已經達成多項合作意向。總經理王松濤介紹說，有不少全球知名品牌廠商看到他們的產品後，便前來洽談OEM合作事項，也有人直接下定單，還有一些仍保持聯繫，收穫良多。

輪界先鋒現在的整車產量為每月2萬輛，鐵、鋁合金和碳纖維車架每月共3萬套，



▲輪界先鋒總經理王松濤自行設計的計時賽用車，採一體式座管車架設計，目前已取得很好的市場效果。

以生產中高檔車和專業車為主，今後也會朝運動器材發展，目前也開始投入鈦合金車架的研究。輪界先鋒表示，所有產品100%出口，主要市場為中東、歐洲與美洲。

王總談成本上升因應之道

針對當前的原材料漲價，人民幣升值等對出口不利的因素，王總談了自己的看法：他認為，對輪界先鋒來講，這些因素並沒有對公司造成很大的影響，成本上升，對策其實很簡單，就是提高價格。但要讓客戶接受新的價格，必須要做到：第一是好的設計，可以順應流行趨勢，緊扣自行車發展的脈搏，提供給客戶的永遠是最新的產品；二是專業、用心，自行車是有靈魂的，當車子有了靈魂，就能表現出他的韻味，市場就不是問題；三是在保證品質的前提下及時準確交貨，誠信度要高。



▲輪界先鋒於上海展會展出的新車款。

◀輪界先鋒2008上海展展位。



▲輪界先鋒BMX訂單量每月共1萬多輛。



▲輪界先鋒新推出的20吋入門鋁合金攀爬車。



▲自行設計製造的碳纖維公路車，全部用於出口。

面對天津自行車的現狀，王總說，很多公司沒有自己的創新機制，心思沒有真正用到產品開發上來，當客戶拒絕提價的時候，很難向客戶說不；一味遷就客戶，最終導致低價低質競爭，對行業的長期發展是很不利的。經營困難不是行業的問題，

要從自身找出原因，廠家只有加強自我管理與調節的能力，產品上做出自己的風格，勇於向客戶說不，把主動權掌握在自己手中，才能保證產業健康有序的發展。

