

載馳自行車建廠組車

文◎邱志華



載馳自行車有限公司自 1996 年開始，從事海外貿易達十幾年之久。在總經理盧建濱的帶領下穩中求進，建立了具信譽的口碑也贏得商機，積極開拓新興市場，目前客戶遍佈北歐、東歐、東南亞以及俄羅斯等地。挾十幾年累積的豐富人脈以及對自行車行業的信心，載馳公司於 2005 年在惠州買地建廠，並於 2007 年 7 月投入生產，公司也正式更名爲：惠州載馳自行車有限公司，英文爲 SDB BICYCLE，工廠位於惠州市惠陽區秋長鎮白石塘井村。

惠州基礎建設有待加強

據副總經理吉德華表示，載馳自行車目前工廠面積 22,000 平方米，建築面積 1 萬平方米，其中廠房佔 6,500 平方米（包括辦公室），另有一棟宿舍大樓。目前工廠可以自行烤漆和組裝自行車，有一條組裝線，其他均爲外購。載馳自行車的工廠所在地秋長鎮與深圳坑梓相鄰，運輸相當方便，所以有越來越多自行車同業從深圳往惠州遷移。但是要提醒同行，由於深圳昂貴的租金以及深圳政府的相關政策，讓深圳各個行業都開始往惠州發展，而惠陽便利的地理位置首當其衝，造成當地的基礎設施跟不上步伐，特別是水電有待完

善。以前一星期在高峰期停 2 次電，甚至 5 月份還不是高峰期，也會無規則的停電，對工廠的生產運作造成困擾。

轉型期間服務重於產量

公司員工目前有 80 人左右，月產能 3 萬輛，目前產量在 1 萬輛左右。鑒於公司正處於從貿易商往製造商轉型的時期，公司並沒有一味追求量的成長，而著重服務好原來的客戶，只有在穩定老客戶的情況下，才考慮接觸更多的客戶，很多新客戶都是已經接觸了 2、3 年，才開始下單。吉副總表示，今年上海展他們位於國際展館，與衆多國際品牌一同展出，既方便尋找新客戶，也爲公司提升不少正面形象，效果良好。近來鋼材等原物料直線飆升、人民幣升值、退稅問題，造成成本增加，載馳選擇面對面與客戶溝通，讓客戶對此情況有所理解。

少量多樣集中優勢發展

因應原材料的成本不斷上升，載馳公司在 2007 年及 2008 年初在產品對外售價方面也做了不同的調價，現正處於調整階段；希望原材料能夠穩定下來，並通過內部管理等措施降低成本。目前客戶的訂單以少量多樣爲主，在有限的資源下集中自己的優勢專案，穩定增長，通過差異化的服務吸引更多合適的客戶。在未來，載馳也會更積極開拓市場。吉副總同時表示，工廠的建立更容易掌控品質、交期、意見反饋以及生產安排，這是以前所不具有的優勢。以前做貿易的時候，員工人數少，方便管理；現在員工多了，管理更複雜，還需要不斷地在學習中調整。