

獨特眼光助輝煌

專訪藍劍總經理李勤

圖、文◎楊秀娜



▲藍劍總經理李勤每天都在享受工作所帶來的樂趣。

成立於 1995 年的唐山藍劍車業有限公司，自 2006 年在天津建廠以來，便以迅雷不及掩耳之勢在津京及中國 80% 以上的大中城市迅速佔領市場，成為折疊車知名品牌，之所以能在人們心目中迅速提升形象，總經理李勤歸功於三個自信和三個獨特。

三個自信建基石

雖然藍劍以 GOGOBIKE 為主打品牌的折疊車在市場上已有不錯的佔有率，但李總只是簡單的一句「我們還沒有達到想像的好」一語帶過，李總經理自豪地表示，藍劍八成以上整車的零配件都是中高檔次，現在已經被 Shimano、正新等知名零配件廠商列為天津地區信得過的 A 級客戶。其次，藍劍極重視新產品的開發，每

年推出的新品很快便成為同行的模仿物件，尤其是「一秒鐘折疊車」的首創，這幾年來屢遭同行模仿，雖然有些無奈但也增添了自信，顯示藍劍走在行業流行的前端。第三點自信則是來自和諧的團隊，這是藍劍穩步、健康發展最堅強的後盾。

三個獨特助輝煌

藍劍能在短時間內取得亮眼成績，與李總經理及其團隊的三個獨特想法密不可分。李總經理表示，藍劍的三個獨特之處，其一是對於原材料的選擇，鎂合金雖然是現階段行業內的熱門話題，但很多較大規模自行車企業對它都是「愛憂參半」的態度，曾有一些大企業嘗試但都以失敗告終，因此鎂合金在自行車行業的應用還未達到人們預期的普遍程度；而藍劍敢於嘗試，把鎂合金和小輪徑自行車結合，並已經取得了出乎意料的收穫。第二個獨特是對經營思路的不同看法，在整個行業大調整的現狀下，有很多企業不是難以維持，就是採取縮減投資的方式經營，而藍劍卻反其道而行，更換新廠房、擴大生產線、增加專業人員的工作。其三是對於新品的未來市場潛力眼光獨特。每天都在享受工作給自己帶來的樂趣，隨之而來的靈感有時也會讓自己感到意外，之前藍劍推出的每款車幾乎都可以在市場上熱賣，這也是李總經理認為藍劍最獨特的地方。☀