

# Cannondale

## 重整國際業務組織

圖、文◎編輯部

加拿大 Dorel 集團（旗下擁有 Cannondale 及 Pacific Cycle）指出，雖然 2008 年第 4 季業績下滑，但 2008 年仍為集團歷



▲Dorel集團總裁Martin Schwartz對自行車產業的前景十分樂觀。

年來營收表現最佳的一年，主要因素歸功於自行車產品的銷售為集團創造了亮眼的佳績。但是這些正面數據依舊不能避免美國 Cannondale 大規模改組的策略。

### Bedford車架廠停產

Cannondale 重組後將關閉位於 Bedford 工廠的車架生產線。Bedford 工廠將從 300 名員工縮減至 100 名員工左右，所以 2010 年起車架產品將從台灣採購。Bedford 工廠將著重於整車及 headshock 組裝、CNC 加工、測試、品管控制、自行車保固維修、銷售服務、經銷管理、客戶支援服務。

向國外採購車架的策略為 Cycling Sports Group（前身為 Cannondale Sports Group）

重組計畫之一，採購金額約為 450 萬美元（340 萬歐元）。在新的組織架構之下，Dorel 集團旗下的娛樂休閒事業部門將有「5 個卓越中心」。每一中心將把焦點鎖定於特定市場區域及專業領域。

據 Cannondale 公司指出，其美國 Bethel 將成為高級自行車的全球總部及研發中心。Cycling Sports Group 也計畫將旗下四個自行車品牌 Cannondale、Schwinn、GT 及 Mongoose 在北美地區的產品研發、產品行銷、事業管理部門設立於此。管理銷往歐洲地區的高級自行車的辦公室將仍設立於瑞士的 Basel，全球量販市場的產品將由美國 Madison 辦公室管理，位於加拿大溫哥華的辦公室將負責服飾、鞋類市場。位於台灣的台中辦公室將協調亞洲供應商採購事項及產品品質測試。

### 2008年集團產銷統計

2008 年 Dorel 旗下三大事業體（青少年領域、娛樂休閒事業部門及傢俱事業部門）總營收為 22 億美元（折合歐元約 15 億），較 2007 年成長 20.3%。淨利高達 1 億 1 千 3 百萬美元（折合歐元約 7 千 6 百 5 拾萬歐元），成長 29%。Dorel 的娛樂休閒事業部門營收成長 10%，旗下品牌包括 Schwinn、Cannondale、GT、Mongoose 及 Sugoi。

Dorel 集團總裁暨執行長 Martin Schwartz 表示，儘管去年下半年度全球金融危機加劇，整體零售業務下滑之際，Dorel 的產品在市場上仍相當暢銷。娛樂休閒事業部門第四季營收大幅上揚（79.2%），整體營收為 6 億 4 千 3 百 9 拾萬美元（4 億 3 千 5 百 9 拾萬歐元）。成長主因在於併購 Cannondale、Sugoi 及 PTI Sports 等品牌。集團年度營收增長 31.4%，毛利率從 19.5% 攀升至 23.4%，主要是由於 Cannondale 及 Sugoi 所銷售的產品獲利較高。儘管民衆受到經濟下滑影響，消費趨於謹慎保守，但 Martin Schwartz 仍成功穩固其產品在市場上的地位。

經濟環境不景氣，消費者減少非必要性支出的費用，並尋求其他較低價位的替代品。因此，Dorel 預期中價位產品市場將大幅度成長。Dorel 爲此類產品的領導者，預估其市佔率也將隨之擴大。

Dorel 去年第四季表現不盡理想，主因在於訂單減少之故，因爲零售商受到經濟環境不佳、自行車界銷售遲緩的影響，對於庫存產品相當謹慎。Schwartz 表示，實際銷售結果受影響的程度並沒有預期那麼嚴重。Schwartz 補充道，在這個不景氣的環境之下，有信心旗下娛樂休閒事業部門的業績能夠成長，但成長幅度將低於之前的預估。

## 重整國際業務組織

Cannondale 運動集團計畫重組其國際銷售業務的職權劃分，從原先依品牌區分業務的策略，改爲依區域系統來劃分銷售業務。

Cannondale 運動集團將釋放出 8 個新職缺，其職責在拓展國際業務商機、鞏固集

團與經銷商的合作關係和管理零售業務。

自 3 月 1 日起，Jeff Weiss 接下國際業務發展部主管一職（其辦公室位於威斯康辛州的麥迪森），首要工作重點放在協助集團旗下四個品牌—Cannondale、GT、Schwinn 及 Mongoose 在各區域的業務拓展。Weiss 之前曾任職 Schwinn 及 Mongoose 的國際業務主管。

自 3 月 1 日起，集團也聘用 3 名區域經銷主管，他們將分別駐點於台灣的台中辦公室、瑞士的 Basel 辦公室以及位於美國康乃迪克州的 Bethel 總部，職務爲管理其 4 個品牌在亞太地區、歐洲、中東、非洲及拉丁美洲的經銷業務。派任名單尚未公佈。自 4 月 1 日起，集團將聘用 3 名區域業務協調人員在上述的區域協助管理經銷業務，也分別駐點於上述的辦公室。

集團已經開始招募亞太地區的行銷業務副總，來領導亞太地區業務發展。新的職務將駐點於台中，負責整個集團在亞太地區的銷售業務，同時督管日本及澳洲的子公司及經銷商。新的業務系統將焦點鎖定於集團下各個品牌的管理，並藉由區域性分配來加強改善客戶服務。

集團董事長 Jeff McGuane 表示，由於現今全球市場競爭激烈，企業更應該不斷地檢視本身的商業模式及現有的產品。集團原先的組織架構是依照品牌劃分而不是業務區域，該公司並沒有說明有多少員工因爲組織重組的政策而遭到解職。

McGuane 說道，爲了建立更有效率及更集中的銷售架構，集團將改變原先「一個職務只協助一個特定品牌」的策略，將全面改革爲新的業務分配架構。管理特定品牌的職務將改爲「依區域來管理業務」的全新職務。

