

各自經營成良效

富士達放眼世界市場

圖、文◎編輯部

富士達集團自 6-7 年前開始，便採行各司各廠獨立作業，旗下包括美國線（Pacific）、歐洲線、日本線、韓國線、印尼線以及中國內銷等，中國廠房位於天津。旗下品牌包括百麗特、邦德、富士達、愛賽克 ASK 等，除了自營的事業與品牌之外，富士達還與他家公司合資金盛達，從事鐵製管材的生產，企業體相當龐大。

樂見捷安特、建大入駐

富士達集團員工數約有 5,000 多人，扣除電動車部分，則有 600 多人，營業額達到 30 億人民幣。2008 年富士達的自行車整車產量達到 760 萬輛，電動車則有 50 萬輛；自行車當中有 60-70 萬輛出口到日本，富士達表示，未來目標希望能提高外銷日本的銷售量，突破 100 萬輛大關。值得一提的是，愛賽克是 09 年初才成立的公司，王潤東擔任總經理，主要是生產外銷給日本丸石的产品，今年產值計畫 20 萬輛。

談到今年的目標，董事長辛健生表示，09 年的年度目標還無法確定，他保守預估，能保有去年水平就很不錯了。對於捷安特、建大設廠落戶天津，他認為絕對會

► 邦德電動車總經理殷國瑞表示今年即將 10 週年將提撥 1,000 萬人民幣搞宣傳。



▲辛健生董事長對旗下公司採各自經營策略，希望能逐步退居幕後。

對天津起帶動作用，尤其零部件將有所提升，在經營管理層面上，對天津也會有一定的貢獻，因此他正面看待兩廠落戶，未來對行業的等級提升會有促進的作用，在行業周邊的配套與形象也將改觀，並希望能帶動富士達電動車達 10% 的成長。

幹部合作多年默契佳

主掌富士達的辛董事長表示，這幾年都經由各企業主管各自經營、各負盈虧，所幸富士達都能找到最適合的人擔任該企業的總經理，全力推動各企業，有賴團隊幹部的努力與奉獻，辛董事長談到，他希望能逐步退出經營團隊，隱身幕後，只當投資者。合作共事多年來，各企業的幹部們也有了默契與共識，辛董事長提到，這種經營方式有利也有弊，利在於可以訓練人才，提高幹部對企業的責任感跟忠誠度，公司投注的心力，最後都能反映在幹部的付出回饋上，看得見一定的成果；但弊則



▲富士達美國線（PC）總經理藍立新全心投入，可以說以廠為家。

是資源分散，無法統一整合，是比較不足的地方。

今年台北展時，辛董事長也帶領了6位幹部來台觀摩，行間並做了健康檢查，辛董事長說，經營幹部的健康狀況，絕對會對企業有



▲富士達自行車廠內整潔有序。

影響，此行並順道慰勞幹部們長期以來的辛苦，學習之餘也可放鬆身心。



盼行業攜手

吉港期望提振天津檔次

圖、文◎編輯部

提到天津自行車行業，給人的印象多半是便宜、低檔，似乎天津自行車行業只能以低價取勝，在高階市場裡，天津總無法佔有一席之地。身為天津自行車行業一份子的吉港董事長王榮生，對天津有著莫大的感觸與期待。

呼籲合作 提升天津檔次

「有時真替天津自行車行業感到悲哀，」吉港王董事長在受訪時感觸良多地說道：「天津從過去到現在，究竟留下了些什麼？每個人只是為了謀一口飯吃而工作，從沒想過天津自行車業的未來要往哪裡走，因此沒有突破，長久以來每個人都都早已習慣。」

如今市場上已起了莫大變化，今年捷安特、建大新廠進駐靜海縣，可望為天津行業注入新的活力，中國內需市場也逐漸擴大，消費者對於品質的重視度越來越高。



▲王榮生董事長（左三）對提升天津自行車業深具使命感；吉日新總經理魏大文（右一），天津勤克總經理李升（右二），賜來源總經理遲建軍（左一），興化鐘輪李金經（左二）。

王董事長認為，此時正是天津車業改頭換面的重大契機，所以他現在再次提出呼籲，希望能打破企業間的藩籬，攜手致力於天津自行車業脫胎換骨。王榮生董事長一向堅持品質，近幾年也趨於保守，近來也計劃投入電動車生產。

