

Accell上半年營收成長9%

文◎編輯部

Accell 集團 2009 年上半年的營業額及獲利持續成長。營收增加的主因在於德國市場的電動自行車營業額大幅成長 14%。這不僅是所有市場中最大的成長幅度，也是 Accell 在德國所創下的最佳成長率。Accell 集團今年上半年的營業額成長 9%，達 3.33 億歐元。上半年淨利為 2,210 萬歐元，相較 08 年上半年的 1,930 萬歐元成長 15%，主要原因在於持續改善產品的銷售組合。

預估今年淨利將成長10%

Accell 集團執行董事會主席 René Takens 表示，「我們在 09 年上半年持續成長並能改善營運結果，是由於持續受益於消費者對於環保、機動性、健康及休閒娛樂等意識高升之故。這也意味著在未來幾年內，單車運動人口會繼續增加。消費者對我們的產品仍保有高度興趣，特別是電動、運動自行車及特定族群所使用的中高價位自行車。若將不可測的環境因素及未來經濟發展排除考量，我們預期 09 年總營業額將更高，而淨利將增加約 10%。」

Accell 集團指出，2009 年上半年自行車零配件的銷售額也有明顯成長。倒是規模不大的健身器材部門（只佔集團營業額 3.3%）在上半年的營業額呈現下滑現象，部份原因是因為流失一些國際經銷商，以及消費者需求量減弱。

Accell 集團 2009 年上半年自行車及自行車零配件營業額為 3.214 億歐元，相較 08 年上半年的營業額 2.882 億歐元，成長 12%。09 上半年整車銷售量從 08 年同期的 573,000 輛增加為 579,000 輛。銷售組合改變使得平均單價提高，08 上半年為 413 歐元，而今年則增加為 455 歐元。電動自行車的銷售量對於統計數據有特別深刻的影響。

Accell集團2009年上半年營收分析

地區	營業額 (成長率%)	產品別	營業額 (成長率%)
荷蘭	151 (+9%)	自行車	263 (+11%)
德國	84 (+14%)	自行車零配件	58 (+13%)
法國	29 (+8)	Fitness健身器材	12 (-35%)
其他歐盟國家	47 (+10%)		
其他國家	22 (-9%)		
總計	333 (+9%)	總計	333

單位：百萬歐元

自行車零配件營業額也成長。某些 Accell 集團供貨的經銷商正面臨著業績壓力。然而，大部份經銷商上半年藉由電動自行車的銷售而創下更高的營業額。Accell 集團會將銷售重點放於能讓經銷商業績成長的產品項目。

荷蘭&德國市場

09 年上半年荷蘭的自行車品牌 Batavus、Koga 及 Sparta 又再次展現亮眼的表現。隨著整車銷售量的微幅增加，荷蘭地區營業額又再次成長。然而，銷售車種卻有顯著的改變。缺乏現代設計及創新特色的自行車（如傳統城市車）銷售量下滑。電動自行車的銷售量則持續成長，但也相對為沒有腳踏系統型號的銷售量帶來負面影響。運動自行車及特定族群所使用的自行車，其銷售量也相當不錯。

在德國自行車相當被看好，因其被視為解決環境問題及具機動性的交通工具。電動自行車巨幅成長的趨勢顯示出德國消費者對電動自行車的興趣不斷增加。自行車零配件在德國及法國的銷售量增加，再次表現良好。

法國&北歐市場

在法國 Accell 集團上半年因其國際性大品牌 Lapierre 的銷售佳績而表現不錯。成長原因在於內銷市場及外銷出口皆增加，車種包括現有的跑車、ATB 車及這一季才推出的城市車及電動自行車。

Accell 集團於去年 6 月收購 Hellberg。此併購案將使得 Accell 集團在北歐地區的市場

地位更加強化。Accell 集團結合 Hellberg 及 Tunturi 的資源後，將成為北歐自行車、自行車零配件及健身器材市場中最重要的供應商之一。本次收購所需之資金將由 Accell 集團自有資金來支付並不需外力支援，合併於 09 年 6 月底開始生效。此併購案預期將增加 Accell 集團的每股盈餘。

北美市場

受到北美經濟發展情況的影響，Seattle

Bike Supply (SBS) 上半年美國的整車營業額下滑，而自行車零件營業額則維持穩定狀況。

健身器材

由於經濟情況不佳之影響，Accell 集團健身器材今年上半年的營業額從 08 年同時期 17.7 百萬歐元滑落至 11.6 百萬歐元。營業額下滑，部份是由於一些國際經銷商受到目前經濟狀況影響無法繼續採購，而 Accell 集團也不願意提高信用額度。



Dorel集團買下破產的Iron Horse

文◎編輯部

購併金額520萬美金

由於積欠債務超過 2,600 萬美元，Iron Horse Bicycles 於今年 3 月被迫宣告破產，並於 7 月 15 日由自行車集團 Dorel 在美國聯邦法院的破產拍賣會上得標併購，Dorel 旗下自行車品牌包括 Cannondale、Schwinn、GT 及 Sugoi。當時參加競標的廠商除了 Dorel，還包括 Dick's Sporting Goods、Kent International、Care Bicycles 以及 Outdoor Cycle Group / Randall Scott (負責人為前 Iron Horse 董事長 Cliff Weidberg 之子)，經過 6 小時的競標，最後由 Dorel 以 500 萬元現金加上 20 萬元一年期票據 (共 520 萬元) 勝出。

加拿大 Dorel 集團宣布此次併購案內容包含買下 Iron Horse Bicycles 的存貨、商標、品牌及專利，總購併金額 520 萬美金。根據協定，Dorel 須於 2010 年 7 月 15 日支付 Iron Horse 的擔保放款人 CIT Group 美金 22 萬元，CIT 將支付至少 15 萬美元給 Iron Horse 的無擔保債權人。

以DH與extreme trail見長

Iron Horse 的市場遍佈北美及全球各地，其最為知名的車種為 downhill 及 extreme trail。Iron Horse 於 1987 年在紐約創立，並

迅速建立其品牌知名度。除了 downhill 及 extreme trail 自行車之外，Iron Horse 的產品線擴及登山車、公路車、舒適車、青少年車種及 hybrid。

Dorel 娛樂休閒事業部門總裁 Robert Baird 表示，Dorel 集團現有的自行車品牌 Cannondale、Schwinn、GT 及 Mongoose 營運皆已相當穩定，再加入 Iron Horse 之後，可讓集團的登山車產品線更加完整，並提供消費者更多的選擇。Dorel 預測登山車及跑車的需求量將持續成長，因此 Iron Horse 併購案將有助 Dorel 拓展新的零售商及消費者市場。

前景可期

Dorel 董事長兼執行長 Martin Schwartz 表示，此次併購案是 Dorel 集團計畫發展成為全球首屈一指自行車集團過程中很重要的一個策略性運用。Iron Horse 2008 年的銷售額為 2,500 萬美金，Dorel 有信心在接手後能大幅超越去年的銷售成績。透過 Dorel 集團豐富的資源，Iron Horse 這個優秀的品牌可望持續穩定發展。他也指出，這次併購案的交易價格相當優惠，期待此次的投資能為整個集團創造極佳的投資報酬率。

