

Bike Brno 展氣平穩 市場趨於保守

圖、文◎阮素琴



▲受邀貴賓、主辦單位和得獎人合影。



▲Pells今年再度蟬聯整車「優勝獎」，總經理Libor Petrvsky (右)上台接受頒獎。左：捷克電視名節目主持人，他也是Bike Brno展的主持人。

去年9月從美國爆發的金融海嘯，對2008年捷克 Bike Brno 展顯然沒有太大影響，大部份廠商都表示聽說金融海嘯，至於會對捷克自行車業產生什麼效應，大家都持有待觀望的態度，經過一年來的時間，市場已有疲乏的現象，雖然有些自行車業今年（2009年）銷售情況不錯，但據了解，捷克市場品牌自行車庫存近40%，對2010年的市場預估就顯得保守很多，大多向下調降20-30%。

捷克和斯洛伐克雖然分為二個國家（1993年正式成為捷克共和國和斯洛伐克共和國）但市場、習慣、文化幾乎都一樣，捷克和斯洛伐克自行車市場年銷售大量在36-40萬輛左右，有進口品牌和當地製造商，捷克最大品牌 Author，主要從台灣和大陸進口，



▲Bike Brno捐3,000歐元給歐洲電動自行車協會Annick Roetyneck (中)，右：展會經理Jan Kubena，左：Kastal董事長Karel Starek。

Kellys 是斯洛伐克製造商，有很好的品牌和形象；Merida 在捷克和斯洛伐克也有相當不錯的口碑，但今年美利達未參展；其它進口品牌有 GT、Specialized、KTM、Scott、Giant、Cannondale、Trek、Winora、Ghost... 等。捷克自行車工廠主要以代工為主，部

份用自己品牌在捷克和斯洛伐克銷售，也有出口到 EU。捷克自行車廠有 Superior、4 Ever、BPS、Master、Amulet、Sundance、Dealer FOH、Favorit 等。斯洛伐克自行車廠有 Kellys、Dema、CTM、Kenzel、AMP、Istro Hga、Belve...等。大部份捷克自行車廠以代工為主，每一年都有為幾個不同品牌代工，除了代工也出口到歐盟或臨近國家，至於品牌商則有 Pells、Apache (bp) 等，代理商與進口商有 Paul Lauge、Progress、Aspire、bp Lumen、KCK、Acstar、Cyklo Zitny、Dandy 等。

今年捷克展算是平穩，很多人都表示規模有變小，而且 Kellys (已二年沒參加展出)、Merida、GT、Trek、Dema、Duratec 等沒展出，一些大企業今年也縮小攤位，所以令人有變小的感覺，但主辦單位表示，今年攤位與去年差不多，至於家數反而由去年 170 家增加到 200 家參展廠商。至於展出情形也有不同反應，有些公司表示，今年人潮比以往少，但也有表示，參觀者比往年多，不過可以看出主辦單位的用心，譬如展出第一天，

大家明顯感覺展氣不熱絡，對此主辦單位表示，為了讓參展廠商可以利用更好的環境和客人交談，第一天 (11/5) 祇開放給專業人士，所以出入口都有服務人員把關過濾。另外，今年歡迎晚會選在新館舉行，並邀請男女車手表演，獲高度肯定。

雖然大部份廠商都表示，受金融海嘯影響不大，但整體來說，今年的參觀人潮沒有往年多，也使得首次參加展會的台灣廠商也反應效果不理想，不過，也有廠商如維格和維樂表示詢問的人還不少。今年台灣有 9 家廠商參展，比去年增加 5 家，大陸有 3 家，比去年增加 2 家。美利達今年沒參展，GT 代理 Aspire 則是用 Cannondale 和 Aspire 客戶一



▲Paul Lange CEO Bernhard Lange與 Shimano的關係無人能出其右。該公司已有60年的歷史。



▲在Superior攤位對面就是STR。



▲▶DT展出的輪組很吸睛。



▲Superior攤位以海報作為佈置。



▲Specialized捷克公司今年攤位縮小。



▲台灣館有9家廠商參展，由TBEA組團參加。



▲德國Haibike展出的跑車。



▲西班牙ORBEA由代理商參展。



◀▼KTM展出Caliber 45避震車很炫。



▲國貿局駐捷克經濟組組長何元奎(右三)和秘書陳大明(左一)兼程到Brno展關心台灣廠商展出情形，並與TBEA總幹事劉錦泉(左二)、Brno展會總裁顧問Jiri Kulis(左三)、Norbert M. Schmidt(右二)、開國公司董事長Gerd Keim(右)合影。

起參展，所以很多人都在談 GT 沒參展，因為去年 Aspire 攤位非常大，今年突然找不到。其他沒參展的還有 Kelly's、Dema、Trek 等，其中 Kellys 已連續二年沒來，Dema 則是第一次缺席，他們二家都參加 Eurobike 展，當然他們自己和經銷商都有安排活動。此外，Trek 也缺席，以客製化提供選手和自行車玩家的 Duratec 也沒參展，該公司的碳纖維車架和整車在捷克都有不錯的口碑。



▲國貿局駐捷克經濟組組長何元奎兼程由布拉格到展會關心台商參展情形。

也有今年首次參展的企業，除了台灣、大陸外，德國 Messingschlager 攤位也不小。另外，由於不景氣，基於成本考量，有些企業都將攤位縮小，像 Progress (Giant 代理)、bp Lumen、Amu-



▲bp Lumen業務經理Lukas Barta(左)是老闆Pavel Barta的兒子，右為車架設計師Kamil Feifer。



▲Sapim產品經理Henk Van Empel (左) 強烈表示, 指標性客戶缺展對展會的可看性影響大, 右為Sapim台灣代理頂成公司總經理賴燦坤。

let、Specialized 等, 據 Progress 董事長 Josef Prib 表示, 他們今年省下 5-6 萬美金。也有廠商表示, Mr. Prib 跟大會爭取更好價格, 但 Brno 主辦單位基於公平和整體考量沒答應, 以致像 Merida、Aspire 等就沒展出, 對此也有參展廠商 (Sapim) 強烈表示, 主辦單位應該考慮完整性, 尤其指標性客戶若都能參展, 可看性較高, 也較完整。最重要的是



▲KCK今年攤位比2008年大三倍, 董事長Dalibor Kmenta (後) 和進口經理Ing. Lenka Zavodska對今年展會感到滿意。



▲捷克自行車廠Sundance董事長Kaluzik Zdenek贊伉儷。

這個展會能成功, 全靠捷克和斯洛伐克自行車業的支持, 一旦廠商的支持度不像過去, 對其它廠商也會有連鎖效應。

捷克和斯洛伐克自行車工廠規模都不是很大, 超過 50,000 輛產量的有 Superior、4 Ever、BPS、Master、Kellys、Dema 等, 所以很多工廠的產量都在 20,000 輛上下, 工人也在 20 人左右, 隨季節調整捷克的自行車銷售季在 3-8 月, 但如果氣候差銷售就不理想, 今年第一季氣候也很不好, 有些地區甚至有水災, 參展首日也有小雪紛飛的情形, 而小雪夾雜雨水的煩人天氣在捷克 11 月是常見的情形, 這就是典型的捷克型天氣。

市場上的車種以混合車、MTB、Trekking 為主, 童車也有增加的趨勢, E-Bike 也被少數廠商看好, 像 bp Lumen 和 Ekolo 等, 都展出幾款自行車, bp 董事長 Pavel Barta 表示, E-Bike 有成長趨勢, 他對 E-Bike 未來的發展表示樂觀; 而 Ekolo 總經理 Jakub Ditrich 也



▲bp Lumen看好E-Bike的未來發展。



▲Apache是bp Lumen的品牌, 董事長Pavel Barta也騎自行車。



▲Leader FOH攤位上童車與成車比例差不多。



▲Brno展和TBEA安排台灣參展廠商發表產品，包括高纖、元毅、時茂、瑞振、常昌。前左：TBEA總幹事劉錦泉，後排左：常昌林立偉，右前一：元毅許文燕，右二：時茂國外業務蔡玫芳，中：瑞振許雅惠。

從大陸和台灣進口幾款 E-Bike，他並在展會期間舉行座談會。

騎車風氣在捷克和斯洛伐克都持續增加，尤其休閒與運動的騎車族越來越多，也帶動這股風氣，但越往小鎮或村莊，騎傳統自行車的人不少，年輕人大多騎 MTB 或 Cross Bike。不管自行車廠或進口商，祇要有銷售內銷的廠商，都有自己的經銷商或客戶，經銷數從 50-500 家不等。除了自行車專賣店外，大賣場和體育用品店也是銷售管道，如 Tesco、Makro、Carrefour、Hypernova、Lidi、Giga Sports、Inter sport 等；自行車專賣店以 300-1,000 歐元為主，其中 300-500 歐元較多，至於大賣場則以 150-400 歐元不等，其中 200 歐元較多。Author 是當地第一品牌，Kellys 積極佈局，Merida、GT、Specialized、Scott、Giant、Cannondale、Trek、Ghost 和其它歐美品牌也都可在市場上看到。

捷克和斯洛伐克自 2004 年 5 月 1 日加入歐盟，前幾年都要個別簽證，直到 2007 年



▲專攻公路車胎的捷克Tufo。

12 月 21 日才採用申根簽證，斯洛伐克也自 2009 年 1 月採用歐元，至今很多產品上都標有歐元和斯洛伐克克朗價格，但捷克仍採用自己的克朗，至於何時才改用歐元尚不得而知，有人說是 2012 年，也有人說需視實際情況而定。改用歐元的斯洛伐克也有過渡期，譬如今年初因採用歐元，而波蘭、匈牙利等國因幣值貶值關係，所以有些斯洛伐克人，尤其是南部斯洛伐克的消費者就拿歐元到波蘭、匈牙利甚至奧地利買東西，包括自行車，逼得斯洛伐克自行車業也紛紛降價，折扣甚至有 10-20% 不等，所以捷克自行車業就抱怨斯洛伐克缺乏市場謀略。

原則上，捷克和斯洛伐克零組件都是進口較多，有台灣、大陸、日本、歐洲等地，當地零部件工廠有 Tufu Tubeless 輪胎、Rubean 輪胎、Duratec、Pells (均以 Carbon Fiber 為主的車架)、Fort 前叉車架、Remerx 輪圈在當地採用率很高，輻條有 Sroubarna Marex、Velogross，BB 也有 Kinex、Chain Stag、Beld、Bramo，不過因為整車廠 80% 以上都以出口為主，所以採用 Shimano、SRAM 和台灣零件就成為必然現象，因此，今年 TBEA 公會



◀▲捷克輪圈廠Remerx年產量在200萬套鋁合金車圈，首度推出Carbon車圈，計劃在2010年上市。



▲Kastar代理不少歐洲品牌，董事長Karel Starek對Bike Brno展貢獻良多。



▲金輪在歐洲和東歐有不少客戶，右：總經理楊裕鋒，左：俄羅斯Arves Market總經理Vladimir Sadritsky。



▲KTM捷克銷售代表Tomas Krc表示，KTM在捷克平均售價約500-600歐元。



▲捷克進口商Ekolo CZ總經理Jakub Ditrich專門自大陸、台灣進口電動自行車，他並舉行E-Bike研討會。



▲Velo陳安榮表示，到攤位詢問的人不少，是值得開發的市場。



▲浩捍總經理謝金龍(左)首次到Brno展，並拜會其捷克代理商Pells董事長Prib Petrvalsky(右)。



▲同業也可以是好友，Master沒有參展，採購經理Sarka Vorlickova(左)在KTM展台上與BPS總經理Pavel Veselovsky交流展會心得。

特別組團參展，廠商反應也不一，有表示頗具潛力，像維樂董事長特助陳安榮指出，現場詢問的人不少，是個值得開發的市場；也有廠商表示沒有什麼效果。總之，要開發一個新市場需要有耐心，任何生意不可能一次就下定論。今年比較可惜的是，大部份台灣廠商都沒僱用翻譯，而到會場的人又不太會講英文；另外，也有捷克進口商反應，部份台灣廠商在當地已有代理且普遍採用他們零件，但是廠商還是去參展，卻未事先告知他們，直到在展會才看到。假如台灣廠商在當地已有代理或經銷商，最好事先與代理溝通並表明為了提升他們的銷售，所以會在現場展出。如此廠商不僅可以建立雙方更好的關係，也可以了解市場需求，對今後開發市場和進一步做法都有幫助，否則新客戶沒爭取到就先得罪老客戶，反而得不償失。

面對這波全球不景氣，不少地區如歐洲、美國、加拿大、日本、台灣等地區，雖然整車受到影響，但補修市場卻成長不少(10-30%)，可是在捷克和斯洛伐克，他們大都反應補修市場增加不明顯，對此也有人反應可能明年才會較明顯。參展廠商包括製造商、代理商和品牌商，大家不要陷於大攤位就是大公司的迷思，因為仍然有老牌自行車廠在會場以大攤位展出，而且常號稱產量有100,000輛，但根據大多數廠商表示，不僅產量沒那麼多，而且常欠款不還，所以有些當地零件廠就要求現金買貨。所以要提醒業者，對不講究信用的公司要小心，不要貪心，尤其是剛開始交易，付款條件就要先談好。

2010年Bike Brno展期提前一個月，將在10月7-10日舉行。





▲Aspire產品經理Oskar Jancik。



▲Kellys雖沒參展，但行銷經理Tibor Vetrik和部門人員也到會場了解展況。



▲羅馬尼亞DHS總經理郭永吉表示，DHS今年自行車產量約37萬輛。



▲Marwi東歐業務經理Pavel Mzyk。



▲斯洛伐克Kenzei以出口為主，業務經理Zoltan Bujna（右）表示他們也開始生產電動車，左為客戶Tona Istvan。



▲世陽展出最新車燈，總經理廖速彰表示展出效果不如預期。



▲4 Ever展台以藍底白字為其CIS。



▲Winora今年攤位比去年大。



▲Ghost由代理展出，自2007就參展，他們表示今年參觀者比去年多。



▲這位酷哥是自行車好手，他也是展會晚會上表演者。

◀歡迎晚會參加表演的這位女車手騎技超好，獲現場來賓熱烈掌聲回應。



◀◀Aspire今年以Cannondale車子在客戶攤位共同展出。

◀JMC是Felt捷克代理商，年銷量在6,000輛左右，BBB為零配件品牌，佔業務額75%。



▲波蘭Kross自行車目前在捷克有15家左右的經銷商。



▲斯洛伐克Mayo展出自行車和E-Bikes。



▲Frisbee在P館試乘區也設攤提供消費者試騎。



▲STR是FBI的品牌，走低價位。



▲Cinelli展出的公路車很搶眼。



▲Dahon由代理Azub Bike展出。



▲Author展出的跑車系列。



▲Cinelli展出的單速車色彩繽紛，紫色、白色、綠色在會場上很活躍。



▲SCOTT表示，今年來至攤位參觀人數就有6千人之多。



▲Amulet定位在中高價位，平均單位450-500歐元，年銷量約6,000輛，有60家經銷店。

Author (Universe Agency)

作為捷克領導品牌，Author的動向受行業關注，董事長Martin J. Havlena在自行車業已有22年經驗，深知自行車業的來龍去脈，他並不以穩佔捷克第一品牌為滿足，而是不斷向歐洲和海外擴張版圖，今年也進軍台灣內銷市場，由Author台灣和大陸代理順操盤。在Author成功成為當地消費者首選後，Author又創立另一個品牌—Agang，也在捷克展亮相，2010年正式推出市場。

Martin表示，2009年銷售量約120,000輛，其中45%為內銷，55%出口到波蘭、俄羅斯、烏克蘭、斯洛伐克等歐盟國家。Author有二個車隊，其中一個是Author車隊，另一個則是Agang車隊。對於2010年目標，Martin表示，希望能和今年120,000輛持平不錯，因為自台灣和大陸台商進口，所以零售價平均NT\$25,000-35,000，對於新品牌Agang，Martin表示2010目標為10,000-12,000輛。

Author今年攤位由V館移至F館，對於今年展會情形，Martin表示，來了更多的客戶，對台灣有這麼多廠商參展，他表示有些產品已在捷克廣為採用或有代理，親自參展的效益不高。另外，他也說很多參展廠商不會講捷克語，加上裝潢也不理想，提供台灣廠商未來要參展參考。



▲Author董事長Martin J. Havlena從事自行車已有22年，Agang是其新推出的品牌。

Superior (Bike Fun Internationaleal FBI)



▲Superior董事長Hein Hulzebos。▲FBI (Superior) 業務經理Martin Guras。

在今年8月買下自2004年為其代工的Rocky Machine品牌，希望透過Rocky Machine在歐洲的品牌知名度與通路，來擴大FBI的EU市場。目前FBI有三個自行車品牌，分別為Superior、STR (低價位) 以及新買下的Rocky Machine，FBI也為歐洲品牌代工，如Gazelle童車與Cortina等約10個品牌。不過這次在會場上卻沒看到展出Rocky Machine的車子，據業務經理Martin Guras表示，今年因受不景氣影響，產量由2008年的105,000輛減少到90,000~95,000輛，不過價格都比去年提高5%。

FBI員工有150-160人，除了為10家不同品牌代工外，Superior、STR和Rocky Machine三種不同品牌也有不同定位，如Rocky Machine定位為國際性品牌，Superior以中價位在捷克和斯洛伐克銷售，STR則走低價位在國內販售。

4 Ever



▲4 Ever是兄弟檔，右為哥哥Peter Broz，左為弟弟Radim Broz。兩兄弟隨時隨地都會討論公事。



▲4 Ever總經理Radim Broz非常堅持為客戶代工的品質與關係。

總經理Radim Broz對品牌、形象、品質非常重視，所以展台上很明顯看到藍色背景的裝潢，Radim表示，企業曝光率很重要，所以除了參加Brno展，他也參加Eurobike展。據Radim表示，今年約生產60,000輛自行車，90%為代工，10%用4 Ever品牌打捷克市場，目前有100家經銷商，4 Ever直營店有2家，對於去年流行的白色，他表示未來會有別的颜色取代。

對於天候影響銷售，Radim認為不能責不好就怪說是天氣差。至於2010年，Radim表示4 Ever將向下修正20-30%，因為市場品牌庫存達到40%之多，也因為不景氣影響，4 Ever興建新廠的計劃也延後。Radim今年也參加台中Ride On產品發表會。

CTM



▲CTM二位股東Vrabel Kamil (左) 和Lukac Miroslav (右) 是高中同學，交情匪淺，右為行銷經理Lukac Jan。

2008年對CTM是不錯的一年，年銷售在20,000輛，但2009年受金融海嘯影響，不僅庫存近4,000輛，對公司運作可以說很吃力。目前有220家經銷商，其中捷克有100家，斯洛伐克有120家，零售價格在150-400歐元，55%為MTB，45%是Cross Bike和Trekking，這是在斯洛伐克銷售情形，但在捷克則Cross Bike佔70%，MTB 30%。

2008年元月公司遷入新的廠房。據了解，二位股東Lukac Miroslav和Vrabel Kamil是高中同學，也曾經營自行車專賣店，二位合夥人都喜歡自行車，也對自行車有一份很深的感情和堅持。艾邁斯 (Amethy) 是其台灣和大陸代理，他們很滿意也很慶幸能找到好的代理商，所以至今也沒到過台灣。

Pells

以Pells品牌立足於捷克市場，喜歡運動又是自行車選手出身的Libor Petrvalsky，對產品的設計總有自己的堅持，每年至少要有100種新產品出爐，100%都有IBD管道，目前約有90家經銷商，MTB和Cross Bike、公路車都在捷克代工，約有近9,000輛，另外，高檔的手工鋁合金和碳纖維車架則在布爾諾廠生產。Libor對國際合作也充滿興趣，他對Kellys與合勝的成功合作的模式表達肯定，所以不排除與好對象合作機會。



▲左為Pells總經理Libor Petrvalsky，右為負責技術的Zdenek Vahala。

Progress

代理多家品牌 (Hutchinson輪胎、Giant等)的Progress, 每年在Brno的展位都很大, 但今年突然縮小, 據了解是因為捷克自行車協會會員 (有28家) 向主辦單位要求降價不成, 所以就將攤位縮小, 對此董事長Josef Prib表示, 單單這次展會就節省好幾萬美金, Josef表示, 捷克約有8.4%的失業率。

據Josef表示, Progress在捷克和斯洛伐克有100家Dealers, 其中捷克員工有22人, 斯洛伐克7人, 年營業額在1,000萬歐元, 平均售價在700-1,000歐元。自2001年代理Giant, 他強調Progress不是賣Giant自行車, 而是提供良好的技術品質給客戶。也因為堅持, 所以明年訂單已不斷湧入, 而且是高檔車。



▲Progress今年攤位縮小, 代理不少品牌的董事長Josef Prib表示, 今年省下美金約5-6萬。

Aspire

代理GT、Schwinn、Mongoose、Cannondale等共計13種不同品牌, 有2個部門, 今年沒設攤位, 改與經銷商一起用Cannondale展出, 所以很多人都說今年GT缺席。據總經理Dolezal表示, 因為攤位費太高, 所以今年就沒有自己展出, 將省下的費用回饋給消費者, 並且用新增加的品牌Cannondale參展。Dolezal說, 2008年Aspire賣出約50,000輛自行車, 該公司有40位員工, 在捷克有500家自行車專賣店, 其中150家是VIP客戶。2009年對Aspire來說是最好的一年。展望2010年, Dolezal表示業績將向下調降10%。



▲Aspire總經理Igor Dolezal。

bp Lumen

從BMX、成車到電動自行車以及零部件, bp Lumen產品線很齊全, 老闆Pavel Barta看好電動自行車的發展趨勢, 所以除了在V館展出外, 在P館E-Bike試乘區也設攤位供消費者試騎, Mr. Barta表示E-Bike在今年才加入營業, 去年祇在測試階段, 據他說零售價在1,500歐元, 年銷售目前預估祇有200輛。

Barta在10年前就開始騎自行車, 公司約有30名員工, Apache是其品牌, 在捷克代工, 今年銷售量在8,000輛, 其中50%為MTB。業務經理Lukas Barta (董事長公子) 也騎車 (BMX), 10年前就在父親公司倉庫幫忙組車, 也代理不少國外品牌, 如SR Suntour、Limar等, 台灣由超騰公司代理。

▶bp Lumen父子檔, 右為董事長Pavel Barta, 左為業務經理Lukas Barta。



KCK

在V館很難不去注意KCK黑色的大攤位, 在不景氣中大部份企業都在節省花費, 但KCK董事長Dalibor Kmenta卻逆向操作, 攤位擴大近三倍, 他對展會也感到滿意, 當客戶在展會上看到KCK這麼有心在拼業務, 也會對他更有信心。KCK成立於1992年, 剛開始也祇做批發 (在斯洛伐克), 公司不斷成長, 自然就做起進口業務, 目前有450家經銷商, 代理品牌有SKS、ITM等超過10家, 其中Shimano也是捷克經銷商之一。

KCK的成長速度驚人, 每年至少15%的成長, 像2009比起三年前 (2006年) 就成長快一倍, 主要業務以進口零部件為主 (佔90%), 整車祇有10%, 大部份從德國、台灣、大陸等地進口, 雖然台灣有16家供應商, 大陸有6-8家, 但從沒到過台灣和大陸。Dalibor表示, 明年將和進口經理Ing. Lenka Zavodska到台北展參觀。很多捷克自行車業補修市場, 並沒有明顯成長, 但KCK則表示成長不少, 所以展望2010年, Dalibor和Lenka都表示希望能有50%的成長率。



▲KCK董事長Dalibor Kmenta (左) 和夫人與女兒。

Cyklo Zinty

代理品牌有SRAM、Prologo、米其林等業務, 在捷克有600家客戶, 其中150為VIP, 主攻中高Dealer客戶, 少部份是OEM。董事長Jaroslav Zinty對修補市場情有獨鍾, 對2010年也樂觀表示將成長10%。儘管很多企業都反應庫存多影響銷售, 但Jaroslav和行銷經理Jan Matetv都持樂觀看法。



▲Cyklo Zinty代理不少知名品牌, 有米其林輪胎、SRAM、Progress等。左為董事長Jaroslav Zinty, 左為行銷經理Jan Matetv。

Dandy

二年前和天津中信集團合作, 今年雙方拆夥, 據Dandy董事長Ivo Danacik表示, 因為中信集團經營層不了解捷克文化, 譬如接單無法如期交貨給客人, 所以他也樂得與中信結束合作關係。目前在捷克有70家經銷商, 車架則從中國進口, 不過Ivo表示, 中國品質不穩, Dandy年銷售量約有12,000輛。



▲Dandy是貿易商, 左: 董事長Ivo Danacik, 右: 其子Jakub Danacik。