



36年自行車經驗

現任Dorel集團旗下Cannondale Sports Group (CSG) 台灣分公司執行長的Brad Hughes，在自行車產業逾36年，擁有完整的資歷與經驗，由於1985年就開始來台灣採購，並在5年前移居台灣，與台灣自行車業者互動密切、關係良好，由於Brad的發音與bread雷同，所以很多台灣業者都暱稱他「大麵包」。

圖、文◎陳柏如

CSG台灣CEO Brad Hughes

定位

Cannondale Sports Group (CSG) 隸屬加拿大Dorel集團，該集團年營收超過22億美金，自行車年銷售量600萬輛。CSG台灣分公司目前員工21名，今年1月遷入目前位於台中市后庄路的新址，執行長Brad Hughes指出，CSG台灣分公司主要任務包括為旗下四個自行車品牌（Cannondale、Schwinn、GT、Mongoose）採購自行車、進行QC以確保品質水準，並提供技術支援以及相關售後服務。目前整車約70%在大陸採購，30%從台灣採購，台灣主要配合的整車代工廠有6家，包括永祺、愛地雅、輝達、見誠、順捷與泰億。此外，CSG也負責替Cannondale美國與



▲Brad熟稔自行車產業也熱愛騎車。

荷蘭公司採購零件。今年五月開始，CSG台灣也接手旗下品牌在亞太地區的銷售業務，目前在日本有四個代理商，一個品牌一個，在台灣有三個代理商，未來將進行整合管理，一個市場整合為一個代理商，統籌四個品牌在當地的銷售。



經歷

說到大麵包，相信自行車業者都相當熟悉，Brad 在自行車產業的資歷已經有 36 年，他回憶道：第一份工作是在 1973 年進入芝加哥 Schwinn 自行車工廠開始，在工廠歷練了三年，對於組車、輪組組裝等流程都相當熟稔，之後轉入工程部門，



▲熱愛騎車的Brad，每天騎車至少30km，也曾參與許多自行車挑戰賽！



▲住在台灣已經五年的Brad，泡起茶也有模有樣，一點都不含糊！

從事產品設計與繪圖長達三年，然後升任零配件產品經理，負責相關採購業務，當時主要外購來源是日本與台灣，1985 年 Brad 第一次來台灣，當時他的第一個客戶是巨大。1991-1995 年 Brad 轉戰 Diamondback，然後又到 Mongoose、Brunswick 擔任副董事長、總經理，協助該品牌進行全球市場的佈局。之後 Brad 自行創業，設立行銷顧問公司，協助多家台灣自行車業者做品牌行銷，包括亞獵士、維豪、彰星等。2004 年 Brad 來台灣定居之前，還待過 Raleigh，離職來台後也為 Raleigh 提供市調與市場資料收集，兩、三年前則被 CSG 網羅為台灣分公司的執行長。

風格

來台定居長達五年的 Brad，現年 55 歲，非常喜歡台灣文化，泡起中國茶更是有模有樣，此外他也熱衷騎單車，每天至少 30 公里，還曾成功挑戰環花東兩天 390km，也參加過捷安特盃的公路賽，他說：「Cycling is in my blood」！他也強調，做自行車的一定要騎自行車，設計的產品才能夠更貼近使用者的需求，並且不斷精益求精。為了鼓勵員工騎車，Brad 也在公司設有單車停車區、淋浴盥洗空間以及維修專



▲左起CSG台灣分公司採購經理賴文錦、執行長Brad Hughes、業務經理王大力。



▲Brad Hughes鼓勵員工騎車上下班，公司內也設有維修專區，員工可DIY。

區，讓很多員工都樂於騎車上下班。對於這兩年台灣自行車產業興起一股騎單車熱潮，而且是由老闆帶頭騎車，其中很多老闆都是做了一輩子自行車或相關零配件卻沒騎過車的，現在都開始騎車，讓他覺得非常感動與敬佩，他覺得這是台灣自行車業者三十年來最大的轉變！

展望 2010 年，Brad 表示，儘管全球景氣有緩慢復甦的跡象，但大家還是抱持觀

望態度，但基於全球對環保的提倡與重視，自行車產業的前景持續看好。車種方面，電動自行車的市場性與發展值得業者重視，但電池、電機方面的技術都有待突破。自行車業者除了朝輕量化、符合人體工學、高附加價值努力，對於自行車騎乘風氣的提倡、騎乘人口的增加與自行車文化的建立也非常重要。



▲這些具有歷史意義的勳章、紀念品，正是Brad Hughes三十多年自行車業界經歷的縮影。



▲CSG台灣分公司執行長Brad Hughes親和力十足，業界人緣極佳。