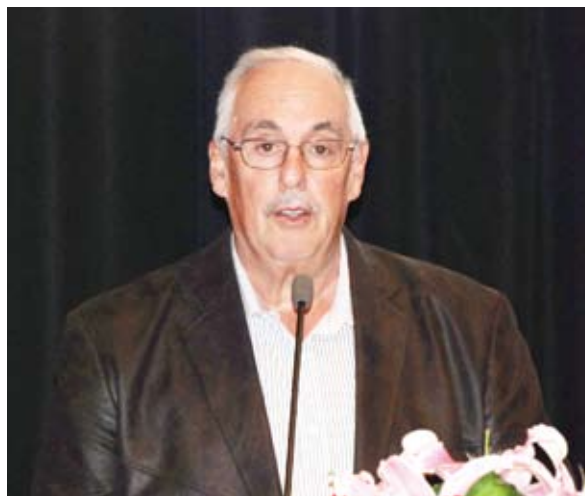


Pacific Cycle上海展晚宴

圖、文◎陳柏如

注重夥伴關係經營的 Dorel/Pacific Cycle，於三年前開始在上海展期間舉辦供應商感恩晚宴，今年 Dorel 總裁 Martin Schwartz 首度出席上海展與感恩晚宴，在致詞時他表示，非常感謝兩岸供應商的支持以及在產品研發創新上的努力不懈，讓 Pacific Cycle 的銷售業績能蒸蒸日上，產品更具競爭力。

Martin 指出，面對全球經濟不景氣，Dorel 集團影響不大，儘管 Mass 市場衰退不少，Pacific Cycle 許多產品仍然熱賣，因為產品與生活型態相結合，且企業策略較具彈性，因此能安然度過不景氣。以 2009 年為例，許多企業慘澹經營甚至降價求售，但 Dorel 的業績及整體表現仍相當穩健，總營收逾 20 億美元，歸納主因有四：1. Dorel 的財務體質佳；2. 現金流



▲Dorel總裁Mr. Martin Schwartz感謝供應商的支持，希望大家可以共體時艱，再創亮麗業績。

充沛；3. 與客戶／零售商間建立良好關係；4. 將供應商視為重要的合作夥伴，獲得供應商信任，彼此互相尊重，創造雙贏！



▲Pacific Cycle董事長Alice Tillet (右三) 親自授獎給四家最優秀供應商：右一為永祺董事長張泰山、右二為富士達董事長辛健生、左一為愛地雅總經理張元賓、左二為好孩子集團電動車廠廠長趙磊。左三為Dorel總裁Mr. Martin Schwartz。



▲永祺公司與Pacific Cycle的合作相當緊密，右起永祺副董事長陳鴻仁、董事長張泰山、Dorel總裁Mr. Martin Schwartz、建大輪胎董事長楊銀明以及永祺總經理洪坤煌。

Martin 強調 Dorel 對於推動自行車騎乘風氣相當積極，也贊助許多休閒自行車活動，希望能提升單車騎乘人口；此外，也投入數百萬美元支持 Schwinn 的廣告行銷計劃，期提升 Schwinn 在美國的品牌形象以及市佔率。再者，Pacific Cycle 也積極加強消費者的購物體驗，包括教育消費者如何正確挑選自行車以及銷售人員的人才培訓，期讓選購自行車更簡單與便利。

在今年的晚宴上，Pacific Cycle 別開生面首度頒獎表揚最優秀供應商，包括：交期最準時—富士達，服務最佳—永祺，品質最佳—愛地雅，以及產品測試最佳—好孩子集團，由 Pacific Cycle 董事長 Alice Tillett 親自授獎。



國外自行車業訊息集錦

整理◎編輯部

KTM 2009年業績成長

去年奧地利自行車龍頭廠商 KTM 的銷售額總計為 7,500 萬歐元，較前年增加 8.7%，而位於 Mattighofen 總部的廠房總產量為 174,000 輛自行車。KTM 表示利潤約增加 30%，但不願公開其他盈餘的細節。自從 KTM 開始發展電動自行車事業部以來，KTM 成功在德語系市場創下銷售佳績，因此 KTM 樂觀看待 2010 年景況。此外，高價位登山車的出口量成長，

因此自行車平均單價也顯著提高，今年的交易量也成長 18%。

Simplon樂觀看待今年的銷售

去年奧地利第二大自行車廠商 Simplon 自行車的銷售額總計為 2,030 萬歐元，較前年衰退 9.4%，而銷售量總計為 14,400 輛自行車，較前年下滑 9.7%。根據行銷經理 Armin Degasperer 表示，2009 年銷售量下滑並不令人憂心。