

新廠落成

永祺的全方位國際佈局

圖◎蔡育志、文◎廖壯偉

全球車市呈現疲軟的年代，永祺車業（Ming Cycle）看到是滿滿的機會，無論是橫掃全球的 Strida 或是引領未來趨勢的電動自行車 MING，都是出自永祺的得意之作，花費台幣 2 億元的新廠於 2010 年 7 月落成，更是永祺馳騁車市的最佳助手。

1+1 > 2

佔地 1,500 坪共五層樓的太平二廠緊鄰永祺原廠旁，各樓層均被賦予不同任務，一樓為成品倉庫，二、三樓為 Strida 與電動自行車 MING 的生產線，四樓為永祺極為重視的開發部門，五樓為樣品室，未來也將開放消費者參觀、購買，新廠落成後，台灣廠產量可增至每年 30 萬輛，以增加永祺在 MASS 與 IBD 市場的供貨量，並供應歐洲市場需求。永祺的中國常州廠今年正好屆滿十年，年產量已達 150 萬輛以上，同時供應美國、日本及加拿大等國市場的需求。



▲運轉不息！永祺轉型成功，新廠將提高產量至每年30萬輛，同時2010年突破逆境營收成長。



張泰山董事長是永祺車業創高峰的靈魂人物。



▲永祺二廠落成特於8/8舉辦晚宴，席開120桌，賓主盡歡。左起維樂陳安樂、永祺執行長陳震南、永祺總經理洪坤煌、維樂董事長余彩雲以及CSG台灣執行長Brad Hughes。

轉型成功 再造高峰

永祺自 1989 年創立至今，亮眼成績有目共睹，董事長張泰山指出，永祺從 2002 年訂單將近 90% 為 MASS 的訂單，於 2006 年接觸 IBD 訂單，現已正式轉型成功，MASS 與 IBD 各佔 50%，讓永祺全球佈局更加全方位，同時全球大廠 Dorel 是永祺最親密的合作伙伴，日前 Dorel 第二季營收創下有史以來最佳成績，而永祺 2010 年營收成長 20%，亮眼的業績也比車市火熱的 2008 年



▼►輕鬆便捷的Strida
深受德語區消費者
喜愛。



來得傑出，位處永祺新廠四樓的開發部門，更是永祺與 Dorel 堅若磐石合作關係的「共同語言」。

永祺全球行銷 Strida打頭陣

永祺的主要市場為美國，佔整體比重約 30%，全球銷售超過 50 多個國家，輕巧便利的小折 Strida 已成為比利時的國民車，永祺也特別與比利時政府合作，推出 Cyclo TEC 活動，透過巴士年度通行卡，成功結合節能減碳的自行車與大眾運輸系統，讓騎乘 Strida 的車友能擁有更輕鬆便利的通勤與旅行方式。張泰山董事長也表示，希望比利時的成功經驗，未來也能在台灣成功實現。

同樣著重環保節能，永祺的電動自行車 MING 也為永祺在歐陸打下極佳的口碑，鎖定中高價位的 MING 強調品質的重要性，特別與日本 SANYO 及 SR Suntour 共同合作電子及電工，重質不重量且以一步一腳印的方式，讓消費者擁有絕佳的 MING。

公正公平 永祺穩如泰山

注重專業、本份的永祺車業，董事長張泰山一路走來，秉持著品質為優先的理念至



▲MING電動車的簡單流線外型及尊爵非凡配色，深獲消費者喜愛。



▲各式各樣的Strida商品，即將於永祺新廠開放消費者購買。

上，同時站在客戶的立場決策，搶先一步為客戶解決難題，站在公平公正的立場更受各界信任，永祺從早期 10 位股東，至今已有 30 多位股東一起為永祺引領方向，這是業界較特殊之處，重視簡單、有效率的張董事長個人領導魅力深獲員工們敬崇。

面對未來挑戰，永祺對於全球佈局更加積極，在台灣市場，永祺也堅持走出自己的路，推出特殊造型的 Strida 與 Add-One，以吸引台灣消費者，同時針對中國市場部份，張董事長提及，未來 10 至 20 年中國將成為全球最大的消費市場，永祺也投入大量的人力與時間，透過舉辦比賽與業務實地探訪開發，讓 Strida 及代理的 GT、Mongoose 品牌深烙中國消費者的心，日韓市場也是永祺的目標，韓國更掀起一波 Strida 旋風，對成立已滿二十年的永祺而言，張董事長指出，未來仍持著「公平公正」的立場，讓永祺能續創高峰。