



德國Derby首次參加捷克展，對不少廠商將造成壓力。

Bike Brno

展氣和緩 等待契機

圖、文◎ 輪彥採訪小組



▲Brno展每年都選出優良產品，TBEA理事長楊銀明（左一）和獲獎者合影，右五為Pells董事長。



▲KCK特別請來前環義冠軍在攤位簽名，左：KCK董事長Dalibor Kmenta，右：前環義冠軍選手Gilberto Simoni。



▲Pells的車架和車子都受到高檔車族群喜愛。

去年布爾諾展在金融海嘯的衝擊下，尚未有明顯影響，但經過一年的時間，如同當初大家所預測，減少 20-40% 銷售量，預估 80% 廠商的產能與銷售受到 20% 的衝擊，造成去年的庫存量還很多，即便已經消化一半，但是今年的展會人潮，感覺上比去年減少。

參觀人數不見起色

YAN 專案經理 Jan Kubena 表示，本屆攤位數相較去年有小幅成長，有別於過去四年（下雪或下雨）的天氣，今年老天爺很給面子，展會期間都是陽光普照，照理說好天氣大家都會前來參觀，但人氣反而不如預期。因此有人表示，因為展會前幾天的天氣不佳，所以當天氣好，大家反而把握機會到戶外享受陽光、騎騎單車，儲存維他命 D、E，所以這可能是影響觀展人數的原因之一，另一個可能的原因是時間提早一個月，以及庫存量壓力所致。

大部分的業者認為，雖然景氣復甦，加上捷克是進入東歐市場的門戶，是各家品牌進軍的前哨戰，但是湧入太多品牌，大家競爭越來越激烈，已經無法與 5-6 年前同日而喻，以前大家不會考慮到價格，但



▲經濟部駐捷克經濟組長何元奎（左）對參展商相當關心，中：捷克布爾諾諾展執行長兼副主席 Jiri Kulis，右：TBEA 理事長楊銀明。

礙於景氣大家轉趨保守，認為利潤越來越少，原物料又上漲，因此對於價格斤斤計較。

展會氣氛詭譎多變

本屆布爾諾展參展狀況，捷克與斯洛伐克幾乎 80% 以上的製造商、品牌商與進口商都有來參展，不過身為捷克第一自行車品牌 Author 與旗下副品牌 Agang 卻是缺席演出，據了解，Author 將經費集中在今年德國 Eurobike 展邀請經銷商到 Eurobike，加上有一半的市場出口到歐洲，所以才會有這樣的決定，對於第一次沒有參展捷克展，眾家廠商還是很訝異。

不過今年也出現一種情況，就是去年沒來，今年又回來的，像是美利達、斯洛伐克 DEMA 以及首度參展的德國大品牌 Derby，大家對於市場還是磨刀霍霍，勢



▲捷克BPS是KTM旗下公司，BPS以代工為主，KTM也是代工公司之一，左：BPS銷售經理Viktor Cicak表示，BPS每年成長，去年代工有95,000輛，右：KTM總經理Josef Sple Blotger。



▲4 Ever總經理Radim Broz（左）是捷克年初新成立的自行車協會首任理事長，右為其兄Peter Broz。



▲德國Derby首次參加Brno，國際業務Ulrich WeiB表示，Derby已準備好加入捷克和斯洛伐克戰局。



▲TBEA 理事長楊銀明(左一)受邀在開幕式剪綵。



▲Paul Lange是Shimano 6個國家的經銷，他們二位是Paul Lange捷克和斯洛伐克的總經理，左為斯洛伐克Paul，右：捷克Paul Lange總經理Jiti Trarnicek。



▲Shimano已加入E-bike行列，挾其強勢品牌將對E-bike起一定的震撼。

必在市場上掀起變數。

捷克自行車市場的一年銷售量 45 萬輛左右，有參展的捷克製造廠包含 Superior、4 Ever、BPS Master、Sundace、Dealer FOH、Favorit 等品牌，斯洛伐克參展商則有 Kellys、CTM、Kenzel、AMP 等企業。大部分捷克自行車廠都是代工為主，也有出口到歐盟與鄰近國家。因此展出的品牌商有 Pells、Apache (bp)、Amulet；代理商與進口商有 Author、Paul Lauge、Amulet、Progress、Aspire、bp Lumen、KCK、Acstar、Cyklo Zitny、Dandy、Kastar、BBB 等。

Author 在捷克市場佔居龍頭地位，每年都從中國與台灣進口，年銷售量 12-14 萬輛，目前有一半也出口到歐洲，至於斯洛伐克的 Kellys 在波蘭、奧地利等國也有很好的銷售成績，但已經好幾年沒有出席展會，參加 Brno 祇有派員觀展，像今年 Kellys 董事長 Peter Divinec 與行銷總監 Tiber Vetrik 都到展場，Kellys 這幾年祇參加德國 Eurobike 展。其他像是捷安特、美利達、Specialized、GT、Cannondale、Scott 等大品牌都認為捷克是東歐市場的競爭平台。

台灣廠商參展狀況

TBEA 理事長楊銀明受邀大會出席剪綵與頒獎，駐捷克經濟組組長何元奎也相當重視台灣自行車廠商的參展狀況，所以每



▲美利達去年沒展出，今年有新主題Cycle Point，所以大規模展出，圖為美利達捷克代理總經理Jaro strfank。

年都會抽空拜訪廠商，並且宴請廠商以了解他們的實際需求，獲得台灣廠商的好評。

今年台灣參加的有 13 家，去年只有 9 家，大部份的台灣參展商反應不一，有的感覺上還好，也有人認為展氣不如預期的好，今年整體市場到目前來說，大家都還沒有完全的脫離金融海嘯的陰霾，在採訪的過程中，有些廠商預期今年會恢復過去的水平，但也有廠商認為，競爭只會更加激烈，因為越來越多品牌加入競爭行列，所以很難預期今年會有重大突破的發展空間。

由於這幾年主要廠商都有來參加，所以對於要開拓捷克、斯洛伐克與中歐市場的台商來說，是非常好的機會，像今年也有沒參展但前來觀展的廠商，像是誌慶、KMC(代理展出)等在會場與客戶交換意見。



▲斯洛伐克Dema去年缺展，今年又回展，圖為Dema董事長Jan Kubicek表示，去年自行車銷售大多數企業都下滑，但FSA產品沒有影響。



▲Jan Skricka是美利達斯洛伐克代理商經理，他表示今年美利達銷售量，捷克有21,000輛，斯洛伐克6,000輛。



▲Bike Fun是捷克最大自行車廠，年產量在120,000輛，雖有自有品牌(Superior STR Roucky Mountain)也為歐洲品牌代工，業務經理Martin Guras表示，OXIDE是今年新增加的品牌。



▲BP Lumen有三個部門，一個是Apache走品牌，另一個是BMX部門，BP本身則是進口商，左：BP董事長Pavel Barta，中：Vladimir Mika Apache總經理Vladimir Mike，右：負責BMX部業務經理Lukas Marta，是董事長兒子。

展會動向備受注目

據了解，Brno 展明年可能會安排兩個時間點，一個是9月份也就是在德國展之後，另一個會則會安排到11月，但由於9月的時間點與德國展非常接近，目前有人表示11月份比較適合，主辦單位正在徵詢參展商與客戶的意見，但無論如何，對於有心經營捷克市場與歐洲市場的廠商來說，布爾諾展是不錯的選擇。

展會概況

今年展出的產品都圍繞在登山車、混合車、Cross Bike、City Bike、童車以及電動

自行車，其中電動自行車在捷克也是近一兩年才開始起步，在捷克的年銷售量據估計還是有限，也有不少從中國大陸進口（零售價799-1,299歐元），也有少數從台灣進口，由於大家認為是60歲騎乘者居多，所以短期內登山車與混合車還是市場主流。

因為在捷克和斯洛伐克可以看見，騎單車的人有增加的趨勢，可惜捷克自行車者缺少騎行文化，所以假如業者加入騎乘活動，進而帶動風氣，相信對於自行車銷售將會有很大的刺激作用。

目前捷克設有自行車協會CBPIA（捷克語AVDK），它是以進口商和製造商所組成的有26個會員，理事長是由Progress董事長Josef Prib擔任，副理事長是Author董事長Martin J. Havlena擔任。

不過在今年初時，又新成立另一個自行車協會，是以自行車製造廠為主，也有進口商，目前成員都在增加中，4 Ever總經理Radim Broz擔任首屆理事長，由於本身做事情認真積極有擔當，因此不少會員都對他有很大的期待，相信Redim能對於捷克與斯洛伐克的自行車產業將會有相當的貢獻。





▲CYKLO ZITNY代理不少品牌，如SRAM、米其林、Prologo。



▲Cube由代理商展出。



▲Scott展出的車款從童車到成車，應有盡有。



▲德國Vaude也看好捷克市場。



▲紅色拱門裝飾是Leader這幾年攤位設計主軸。



▲Amulet也是品牌公司，多年前可是品牌大公司，去年因金融海嘯影響，業務經理Jan Hatas（左二電腦前）表示，祇售出3,000輛自行車，其中童車有2,000輛，成車1,000輛。



▲日馳每年都由捷克代理Helios展出。



▲Dandy這部藍白車款在市場上反應不錯。



▲Rock Machine是Bike Fun二年前購買的品牌，走中高價位，攤位也與Bike Fun分開展出，並代理多家品牌，有SRAM、米其林。



▲電動自行車在捷克市場銷售逐漸成長。



▲GHOST年年參展，展位自成一格。



▲六穀由經銷商代展。



▲STR是Bike Fun中低價位的品牌。



▲Kastar也是經銷多家品牌的代理商。



▲左起：TBEA秘書范雪琴、開國官秀芬、萬鐘邱小姐、經濟部駐捷克經濟組長何元奎、TBEA理事長楊銀明、Agogo總經理賴森標。



▲PUKY童車強調在德國製造。



▲Remerx以鋁合金為主，每年生產200萬套輪組。



▲騎車戴安全帽的做法，在斯洛伐克已立法規定。



▲斯洛伐克Kenzel董事長夫婦（右一與右二），左一為Shimano斯洛伐克經銷商。



▲Harry也是代理商，除展出車子，也展出Kenda輪胎。



▲比利時Sapim產品經理Henk Van Empei與瑞振許雅惠默契十足。



▲建大董事長楊銀明(左)看到德國代理Messingschlager展出Kenda很大空間,非常高興,右為Messingschlager總經理Benno Messingschlager。



▲Roucky Mounfain的攤位設計與車子都很有型。



▲維樂陳安榮(左)和維格陳君榮(右)姐妹情深,相輔相成。



▲久鼎電動自行車是兩岸自行車業銷往歐洲最成功的,左起:TranzX歐洲總經理Frank Surmann、久鼎業務經理賴泓賓、久鼎業務廖純美。



▲Alexrims由德國經銷商Stefan Anton參展。



▲保加利亞銷售和採購經理Stefan Ivanov表示,今年產品可達18萬輛。



▲航翺在捷克已設辦事處,圖為總經理李紹強。



▲CTM業務經理Yan Miraslay(左)表示,斯洛伐克市場比捷克穩定,中:CTM董事長Lukac Miroslay、右:總經理Vrabel kemil。



▲Dahon由經銷商Azub展出,圖為總經理Honzagalla。



▲建大董事長楊銀明（左二）在經濟組何元奎組長（右一）陪同下參觀城堡，無意間發現車友騎自行車輪胎是Kenda的，因而欣喜與他們合影。



▲聲華董事長黃文聲專程參觀Inter Moto和Brno展。



▲DEMA去年完全因金融海嘯影響，產品有下滑的情況。



▲圖中Progress以車衣為主，與另一家Progress代理商不同一家。



▲消費者在會場上看到喜歡的車種也會很興奮。



▲Felt車子在BBB展出，BBB在EU捷克是四大經銷商之一。



▲Specialized捷克分公司直屬美國Specialized，捷克公司業務經理Domas表示，捷克和斯洛伐克年銷售近22萬輛。



▲KCK進口經理Ing Lenka Zavodska修正今年業績成長祇有10-15%，比去年預估50%有落差，但今年KCK會更努力。



▲經濟組何元奎組長(左)拜訪琪勝董事長林世超關心展況。



▲Bike Fun展出童車，現場並提供畫筆和紙供小孩塗鴉，品牌從小培養起。



▲會場內外也是很不錯的宣傳活動。



▲CYKLO SVEC也是多家品牌經銷商，圖為董事長Kaoel Svec。



▲SR Sountour產品在BP攤位展出，Sountour波蘭公司許育芹專程到展場了解市場。



▲Brno展會策劃經理Jan kubena表示，今年參展廠商比去年小幅成長。



▲City bike 展出的車子，以黑白為主色。



▲參觀者正仔細端詳德國Hercules各式車款。



▲Pemerx董事長Antonin Pemes表示，他正在研發E-Bike輪組。



▲Progress董事長Joset prib表示，不景氣已過，銷售也在增加中。