

開創兩岸輪界合作第一人

鏈條先生 吳能明談兩岸分工

1977年，吳能明創立了桂盟公司，開始臺灣鏈條的造神運動，如今，桂盟集團一年所生產的各式鏈條總長度可往返地球和月亮4.5圈！1990年，吳能明召集第一批自行車業者前進深圳投資設廠，明確訂立自行車產業兩岸分工的模式，設立了三個十年計劃，並營造優勢互補的環境與條件，成功為臺灣自行車產業開創第二春！二十多年來深具遠見、古道熱腸又重情義的吳能明成為業者大陸投資的最佳顧問與助力，也是大家口中最尊敬與敬佩的「吳老大」。

圖、文◎陳柏如



提到臺灣自行車產業的兩岸分工、優勢互補策略，就不能不提到桂盟（KMC）董事長吳能明！深具遠見與前瞻性的吳能明董事長，1988、1989年看到臺灣自行車產業的發展危機，便召集部份業者前

往中國大陸考察投資的可行性，考察足跡遍及天津、北京、江蘇、福建、廣東，之後選定交通便利的華南地區，並進一步評估廣州、中山、珠海、深圳等地，綜合各方面的考量與投資條件，最後落腳費用較低且

交通較便利的深圳市！第一批前往大陸設廠的自行車業者包括：桂盟、信隆、鉸光、崑哲、立洋、川飛、美而光、元毅、建大、彰星、利慶、祥力、明達、美利達、維格、維樂等。

團隊合作突破困境

吳董事長指出，由於萬事起頭難，加上海外設廠必須採團隊合作的方式才有可為，因此作為領頭羊的吳董事長定期召集業者開會，針對大家所遇到的困難與瓶頸互相交流並提供解決方案，此外，由於長期深耕大陸市場，對大陸政經環境有較深入的了解與掌握，吳董事長長期也作為大陸政府與臺商業者之間的溝通橋樑，為臺資業者四處奔走、爭取利基，也因此吳能明獲頒「開創兩岸自行車產業合作第一人」的牌匾，更被業者尊稱為「吳老大」。談到當初兩岸分工的「三個十年」投資計劃，吳董事長表示，第一個十年以投資華南地區為主，發展出口業務，全力保住外銷量；第二個十年則聚焦華中市場，採取內外銷並重的策略；第三個十年則瞄準華北地區，主攻內需市場。非常熱衷高爾夫球的吳董事長說，當初去大陸投資，抱著一定要成功的信念與決心，因此前六年全心投入，完全不打小白球！

看著臺灣的業者在大陸各地開枝散葉、戰線愈拉愈長，競爭力不斷提升，並有助強化臺灣自行車產業的整理競爭力，是吳董事長最感到欣慰的事！兩岸的分工定位非常清楚，臺灣以研發、接單、財務、生產少量多樣的高檔產品；大陸則以大批量、中低價位的產品研發生產為主。儘管目前臺商在大陸面臨嚴峻的挑戰，各項成本不斷上揚，競爭優勢逐漸流失，但他深信以臺灣人的打拼精神與靈活及韌性，絕對能突



▲三十多年前創業便立志要做世界第一的鍾條吳能明董事長，一步一腳印，打造出全球No.1的桂盟集團！



▲深具遠見、熱心又重情義的吳能明董事長，是自行車業者口中最尊敬與敬佩的「吳老大」。

圍！吳董事長打趣說，去大陸是找死，不去大陸則是等死！

從1977年創立至2011年，桂盟集團在全球擁有11座工廠，員工數近六千名，各

- ❶ 甫落成的新大樓展示間，桂盟的鏈條發展史就是整個鏈條演進史的縮影。
- ❷ 牆上演繹著桂盟從1977年創立至今的重要里程碑以及獲獎無數的榮耀肯定。
- ❸ 桂盟集團臺灣總部。
- ❹ 廠內專為車友打造的休憩庭園。
- ❺ 深耕臺灣，桂盟加碼投資臺灣廠，圖為日前新落成的大樓。



式鏈條總產量已達 365.6 萬 km，足足可從地球繞到月球來回 4.5 圈（一圈 76.8 萬 km）！白手起家的創辦人吳能明董事長回憶道，當初商科畢業、退伍後，賣過鐵材、幹過粗活、跑過銀行、收帳、採購，還拆過四年船，後來體認到這些工作都不能靠能力賺錢，因此向親戚借了錢，以 400 萬元創業！會選擇生產鏈條，除了因為當時臺灣只有三家鏈條廠，主要是看好鏈條市場大有可為，因此當下便立志要做世界第一的鏈條！創業當初在永康市買地設廠，一開始員工僅 40 多人，機械設備都是買舊的來改裝，一步一腳印，做人誠懇踏實且感恩熱心，加上擅於經營與投資，才打造出今天世界大的桂盟集團！

吳董事長指出，加入 A-Team 是 KMC 集團根留臺灣、向上升級的一個轉捩點，他非常認同 A-Team 的理念，所以也加碼投資臺灣廠，翻新廠房、添購設備、提升品級，

同時也積極推動自行車騎行文化！如今美侖美奐的 KMC 臺灣總部，還有特別為車友打造的休憩庭園，以及淋浴間與交誼廳。KMC 集團能夠不斷成長茁壯，員工流動率相對較低，且員工向心力非常強，關鍵就在於吳董事長非常強強調「善待員工」的經營管理理念！KMC 一向非常注重員工福利，早在多年前，KMC 就蓋眷屬宿舍提供給員工，讓員工能安心工作，甚至廠內還設有幼稚園，非常體貼婦女員工的心。吳董事長最常掛在嘴邊的一句話就是：「員工不是來跟我們領錢的，而是來幫我們賺錢的！」因為這樣感恩的想法，企業主自然就會善待員工、給予更好的福利，員工沒有後顧之憂，自然就會用心為公司打拼甚至賣命，而工作效率高、流動率低，對企業的成本更是很大的節省。

「有量就有福」，用這句話來形容自行車業界心目中的吳老大，再貼切不過！

