

打拼40年的勝利方程式

孫勝利的 貿易商哲學

在自行車產業人緣極佳且資歷超過40年的帝熙公司總經理孫勝利，為人正直、豪爽、誠信，大家都尊稱他為「孫哥」，創立帝熙公司滿25年，年營業額高達兩億美金，令其他貿易商難以望其項背！孫哥強調，做生意要有所堅持與原則，不能急功近利，也不要太斤斤計較。

圖、文◎陳柏如



▲豪爽耿直且人緣極佳的帝熙總經理孫勝利。

擁有山東人講誠信、直爽不做作、嫉惡如仇、不對的事絕不妥協的帝熙總經理孫勝利，在自行車產業資歷超過40年，做生意堅持正規經營、透明化，不佔人家便宜，也不貪小便宜，因為非常堅持原則，所以受到客戶的高度信任，合作關係自然長久且穩健成長。

不假 堅持原則

四十多年前會踏進自行車產業，孫總經理回憶道，當初商科畢業後，因為與達生是舊識，因而進入達生成為第一代的外銷

業務，一做就是16年，也累積了豐沛的人脈與產業關係；之後為了協助 Raleigh 自行車集團在臺灣採購，進而成立帝熙貿易公司（DTC），除了幫 Raleigh 集團採購（佔營收40%），業務觸角也不斷拓展，主要客戶還包括 Derby Cycle 與 Accell Group 等，年營業額高達兩億美金。幾十年來能受到客戶的高度信任與充分授權，孫總自豪的表示，他的原則就是「不假」！正規經營、透明公開、講信用、強調合理利潤，加上本身的產業基礎與優勢，客戶自然找上門，且交易金額不斷提高。重原則的孫總強調，帝熙不接一年不到一千萬交易額的客戶，因為

規模太小，對供應商一點立場與籌碼都沒有。再者，帝熙也不與其他貿易公司比價，因為砍到見骨沒有意義。

退而不休

帝熙公司今年滿 25 週年，除了臺北總公司，在臺中、深圳、上海都有辦事處，員工總數 60 多人，孫總預計下半年天津辦事處成立後就要退下來。孫總說，退下來不是退休，也不可能休，畢竟在自行車產業四十多年，也只熟自行車，也看得到市場在哪裡，所以還是會繼續待在自行車產業，只是轉換一下跑道，計劃耕耘中國大陸的零件內銷市場。

吃虧當作吃糖

孫總經理對臺灣自行車產業有很深的革命情感，他表示，比起其他產業，自行車產業很有感情，且同業可以坐在一起吃飯交流，不太會勾心鬥角、爾虞我詐，非常可愛！臺灣自行車產業擁有很厚實的基礎與競爭力，但是若一直為人作嫁或賣別人的牌子，永遠會被掐著脖子，沒有自主權，所以一定要有自己的品牌，孫總認為臺灣自行車業者都有條件打品牌，只是不夠努力。在經營企業與作人處事方面，孫總認為作自己擅長的事、全力以赴，但有時不能太聰明，不要斤斤計較，把吃虧當作吃糖、吃蟹當作吃補，以退為進，反而更能成就大事！



SINOSAILING

天津赛诺捷程国际货运代理有限公司

SINOSAILING(TIANJIN) INTERNATIONAL FORWARDING AGENCY CO.,LTD

www.sinosailing.cn

天津新港 → 日本基本港

集装箱运输服务 (XINGANG—OSAKA,KOBE,
NAGOYA,YOKOHAMA,TOKYO)



SEA



TRUCK



WAREHOUSE

每周一、二、三、五、六、日开船，二至六天到港

快速

SWIFTNESS

全程跟踪，珍视货物安全为生命线

安全

SAFETY

运价优惠，舱位充足，服务周到

信誉

REPUTATION



中国天津河西区围堤道55号龙都大厦958室
Room958, Longdu Building No.55 Weidi Road,
Hexi District, Tianjin 300201, China

邮编: 300201

传真: 86-22-28302400

24小时服务电话: 18602221626

电话: 022-28302397
022-28302398