

策略聯盟創雙贏

台萬30週年慶暨春酒大會

圖◎阮素琴、蔡育志、文◎張晉銘

台萬集團成立於1983年，位於臺中市大甲區，起初以Xerama品牌進入自行車踏板市場，在總裁白政忠的帶領之下，30年來已經累積豐富又寶貴的生產經驗，目前已經是全球最大踏板製造商之一，同時在五個國家擁有生產與銷售據點，其中掌握關鍵的成功之道令人豎起大拇指！適逢台萬集團慶祝成立30週年，台萬集團特地擇於3月4日於大甲席開90桌，由衷感謝各界的支持與愛護，會場上冠蓋雲集、賓主盡歡；另一方面，台萬集團也頒發獎狀給予優秀員工們，感謝他們過去認真的付出與努力，期勉全體員工能夠繼續奮鬥，挑戰下一個30年。



▲臺中市長胡志強(左)身為大甲女婿，特地撥空前來祝賀台萬集團總裁白政忠(右)。



▲台萬集團總裁白政忠表示，未來將持續深化臺灣、投資臺灣，讓世界看見MIT的自行車精品。圖為Marwi集團在2011年透過繁複製程與99.99k黃金披覆打造而成的自行車。

從藥廠跨足單車 遠赴印尼投資新廠

台萬集團總裁白政忠回憶道，起初他還只是個製藥廠的業務經理，對於自行車產業相當陌生，為了能夠開創新契機，在初期時事必躬親，無論從採購、業務、生產管理、人力資源、廠務分配和搬運貨品等公司大小事，通通都是一手包辦，後來逐漸地開始掌握業界動態，並且累積許多寶貴經驗。

創業後幾年，公司營運逐漸穩定，不過與同業的生產內容有許多是相同的，由於台萬起步較慢，因此拓展業務開始受到限制，為了能夠達到差異化的經營訴求，因此台萬公司希望能夠到海外設廠，期許能夠有所突破。為了能夠精準掌握未來趨勢，台萬花費三年的時間評估許多海外投資設廠的地點，起初對於中國相當有興



▲台萬集團總裁白政忠與家人一起共享公司30歲生日的喜悅，左一為白芸禎、右二為夫人蘇美錦、右一為女兒白亞卉。



▲野寶科技公司今年也是30而立，董事長林春山向台萬表達祝賀之意。



▲盛傑董事長陳威達呼喊「我愛臺灣」的諧音口號祝賀台萬30週年。



▲豐興鋼鐵董事長林明儒恭賀台萬集團「30而立」。

趣，但是當時的時空背景讓人覺得政局可能會有變化，只好作罷，期間也考慮過泰國、菲律賓、馬來西亞和美墨邊境，不過最後是由印尼雀屏中選，理由是印尼為東協中最大的國家，擁有豐沛的人力資源，同時人口數超過兩億，市場前景可期，如此可以在市場與勞力之間的取得完美平衡。另一方面，考量鄰近國際機場與接近在大都市等因素，可以獲得較高的行政效率，最後決定於1993年在雅加達投資設廠，成為當時到海外經商的先驅者，經過數年來的辛苦耕耘，台萬公司也在2009年榮獲臺灣經濟部中小企業第11屆海外臺商磐石獎，十足證明白總裁當初的決策是深謀遠慮。

貫徹產銷合一與策略聯盟

「不斷地突破、求進步」是白總裁所追求的經營策略，因此希望與自行車同業展開「1+1>2」的策略聯盟，不過白總裁強調，策略聯盟也是有好有壞，優點是可以擁有高效率的銷售速度，還有透過分工合作也能夠事倍功半，缺點則是容易有不同的意見，雙方必須達成共識一起努力，經過兩年的洽談後，台萬公司與丹麥財團在1998年展開策略聯盟成立Marwi集團，總公司位於丹麥哥本哈根，並且成立美國、德國、捷克、印尼和臺灣等分公司，旗下擁有Xerama、Union、Selle San Remo、Nightpro、Biketool和Tidye等6大品牌，產品銷售範圍遍佈全球各地。



▲台萬30週年慶暨春酒大會冠蓋雲集，左起：日月行館總裁湯文萬、台萬集團總裁白政忠、臺中市市長胡志強與大甲區長蔡信豐。



▲台萬集團總經理黃金堂（左）帶領花天酒地的成員參觀全新的辦公大樓，右起：浩盟高煜昇、祝友軍、CSG Brad Hughes、CSG陳志忠。左一為王大力。



▲台萬集團總經理黃金堂（中）是讓公司走向國際化的重要推手，台萬集團總裁白政忠（左）頒發獎狀表達感謝之意。



▲台萬集團總裁白政忠（左）與台萬集團歐洲區總經理 Martin（右）已經任職M-EU 13年。雙方默契十足，讓台萬旗下品牌的足跡遍佈全歐洲。



▲CHC總經理梁志鴻專程騎著愛車來到台萬集團全新的辦公大樓，用行动表達祝賀之意。



▲巨大發言人許立忠（右）和TBEA總幹事魏錫鈴（左）到場祝賀台萬集團30歲生日快樂！



▲瑞振董事長許國忠（右）撥空前來向台萬集團總裁白政忠（左）祝賀。



▲六哥總經理陳正忠賢伉儷一同出席台萬集團30週年慶祝酒會，表達誠摯的祝福。

有鑑於「產銷一貫」對於公司營運才有前瞻性，因此 Marwi 集團決定自己掌握銷售通路，並且在 2000 年於荷蘭鹿特丹成立 Marwi EU，建立完善的即時供貨服務，目前歐洲國家供貨時間為 48 小時，英國則為 72 小時，可說是相當具有競爭力。不過白總裁強調，掌握通路與生產製造完全是兩回事，建立通路必須具有龐大的資金作為後盾，但是擁有通路後，還必須要有自有品牌與多樣化產品，才能確保市場競爭力，所幸 Union 已經是百年經典品牌，即便是全新的通路管道，但是消費者接受度高，相對來說在推廣部份比較沒那麼辛苦；此外，Marwi 集團不斷地擴張產品線，提供消費者廣泛齊全的選擇性，如此一來可以有效增加效率與符合銷售成本。



▲員工們也感受到歡慶30週年的愉悅氣氛，非常開心地合影留念。右二為資材經理白亞丹。



▲位於一樓的辦公大樓大廳擁有寬闊視野。(Photo: 台萬)

持續深耕臺灣 展望全球

事實上，近幾年來生產據點的競爭力一直在往下降，特別是人力成本一直在上漲，加上調整工資的資訊是公開的，因此工資只會不斷地往上升高，若是一直尋求新據點設廠並非解決之道。對此白總裁有感於臺灣勞工的素質不錯，且擁有相同的文化背景，行政效率也比其他國家還要好，因此在過去三年努力投資臺灣，加購土地擴建廠房，一共分為三期完成，第一期已經於 2010 年 11 月完工，建築體包含全球總部、辦公大樓和廠房，主要生產項目為高級踏板和燈具，第二期也已經在 2011 年 6 月完工，主要是中高級座墊與踏板的廠房，至於第三期將於 2012 年 6 月完工，往後將成為倉庫區，屆時所有的生產設備也都會全數到位。

白總裁指出，既然臺灣已經是營運總部，往後將會持續大力投資臺灣，Made In Taiwan 也是台萬要走的路，未來也計劃尋求生產不同零配件的廠商一起合作，透過借力使力的方式共創雙贏，同時台萬也將朝著股票上櫃的目標全力衝刺，期許開創不同的企業視野。



▲近三年來台萬集團在臺中市大甲區加購土地擴建廠房，圖為已經完工的第一期建築體，包含全球總部、辦公大樓和工廠。(Photo: 台萬)