

彥豪搶攻IBD領導市場品牌



▲於2009年全新落成的廠址美輪美奐，並且擁有完善的生產設備，儼然成為彰化縣秀水鄉的新地標。

「只要不變，就不會進步；若是下定決心求新求變，那就要認真努力、全力以赴！」

彥豪金屬公司董事長陳澤民

採訪◎阮素琴、陳柏如
圖◎蔡育志、文◎張晉銘

掌握人才與技術為成功之道

彥豪金屬公司董事長陳澤民回憶道，公司成立於1986年，起初僅有10位工作夥伴，團隊人員對於煞車產品具備一定的熟悉度，因此一開始以生產煞車把手為主，透過點線面擴及相關煞車產品，後來深深感覺產品要做到有口碑，必須自行掌握技術，因此開始慢慢規劃成立技術團隊，以及投資生產設備，包含表面加工處理、CNC加工機、鍛造機、壓鑄機、烤漆設備

與生產碳纖維設備等，並且垂直整合加工技術，終將產品淬鍊而生，不過這些對於彥豪來說只是身為高級零件供應商的基本條件，因為與員工成為夥伴關係是彥豪的期許，人力資源才是公司最重要的資產，我們就像是一個大家庭一起勇往直前面對挑戰，經過26年的奮鬥努力，現階段彥豪公司分別在臺灣彰化、中國無錫與深圳設廠。



▲彥豪董事長陳澤民表示，掌握先進技術與優秀人才是通往成功的必經之路。



▲彥豪總經理陳永煌指出，透過Tektro與TRP雙品牌模式，成功在煞車夾器市場佔有一席之地。

擁有優秀的研發人員是更上一層樓的關鍵，產品的精密度也會有所提升，因此重金聘請多位工程師進駐，從客戶端需求開發符合市場的革命性新品，舉凡 Cyclo-Cross 油壓碟煞系統「Parabox」夾帶著創新理念，實現越野公路車裝載油壓碟煞的美夢，並且在 2011 年獲得德國 Euro-bike Award 與 iF Product Design Award 設計大獎；另外 TTV 夾器在今年也榮獲 2012

Taipei Cycle d&i Award，能夠獲得這些殊榮與肯定，讓彥豪旗下的產品晉身為工藝品，即便消費者購回放在客廳，也可以化身為藝術品，讓人觀賞它的美學之道。除此之外，陳董事長認為培養一位優秀人才必須具備六大條件，分別是個性沉穩、心思細膩、發揮膽識、包容心、勇於承擔與信守承諾等，希望藉此提升團隊的軟實力。

品牌策略與佈局經驗

彥豪金屬公司總經理陳永煌指出，由於工作團隊只專注於生產煞車零件，因此多年下來在這個領域累積豐富的經驗與珍貴的技術，當中的自創品牌 Tektro 已經擁有 25 年的歷史，當初從修補市場做起，但受限於業界尚不熟悉，還有公司規模比較小，因此客戶的使用率也不高，後來透過特殊顏色與優異功能，慢慢地嶄露頭角，逐漸在 OE 市場獲得客戶青睞與使用。有趣的是，目前分析下來，其 OE 市場的營業額大於補修市場；當彥豪不斷地提高自我定位時，若是想要更上一層樓就必須重



▲榮獲德國Eurobike Award與 iF Product Design Award 設計大獎的「Parabox」，實現越野公路車裝載油壓碟煞的美夢。



▲彥豪金屬公司董事長陳澤民（右）與總經理陳永煌（左）兩人齊心合力，期許彥豪能夠成為全球IBD市場的領頭羊。



▲體貼員工，彥豪也設了可容納百人的食堂，提供員工熱騰騰的午、晚餐，左一為總經理陳永煌。



▲彥豪自設的測試中心可以測試多項產品，並且通過德國TÜV認證。



▲生產廠房建置一條龍的生產模式，達到最高的生產效率，節省產品交期。



新出發，因此開啓 TRP 的品牌樂章。

談到另一個自創品牌 TRP (Tektro Revolution Product)，大約於四年前開始導入，目標鎖定在中高價位的小眾市場，旗下產品的特色為使用大量特殊材料、著重精緻高級化和輕量化等優點，起初進軍越野公路車的煞車夾器，而後開始推出登山

車與公路車等產品，並且獲得頂尖選手青睞，選作為常勝戰駒的絕佳配備，終於在高級市場佔有一席之地。

展望未來，彥豪公司曾經在 2004 年許下躋身全球 IBD 市場的兩大品牌之一的願景，現在正一步一腳印朝著目標全速前進！

