



# 專訪Accell集團總裁 René Takens

歐洲自行車集團龍頭之一的Accell Group，一向擅長購併品牌來壯大集團的版圖與勢力，光最近一年就購併了瑞典的Vartex、荷蘭Van Nicholas以及美國的Currie，日前Accell更成功購併擁有125年歷史的Raleigh Cycle！近年來靠著電動自行車的長紅業績，締造亮麗獲利表現的Accell Group，面對歐債問題，去年集團的營收與獲利表現雙雙成長，展望未來，備受推崇的Accell集團操盤手René Takens總裁又將如何突圍呢？

圖、文◎阮素琴、陳柏如

## 營收成長9%、淨利成長11%

Accell Group 去年總營收達 6.285 億歐元，較前一年成長 9%；淨利達 4,030 萬歐元，亦較前一年成長 11%。總裁 René Takens 指出：「在目前這種景氣低迷、消費者猶豫觀望的經濟情況，對於這樣的營收表現，我們感到很滿意。尤其電動自行

車持續在荷蘭與德國市場熱賣，對於營收成長助益非常多，去年電動自行車的總營收大幅成長 21%，佔集團自行車總營收的 31%！再者我們也發現，由於消費者對於購買新車持保守觀望態度，多會投資於維護與升級現有的自行車，因此有助於自行車零件與配件的銷售，Accell 去年自行車

零配件的營收與獲利也雙雙成長。此外，去年 Accell 出售 22% Derby 的股份給 Pon Holdings，在財報上也認列了 1,600 萬歐元的獲利。

## 年銷售111.5萬輛自行車

因為併購帶來的效益加上自行車有助節能減碳的議題發酵，去年 Accell 集團的自行車成車總銷售量首度突破 100 萬輛，達 111.5 萬輛，總營收達 4.656 億歐元，成長 9%，自行車零配件的營收達 1.413 億歐元，成長 15%。去年自行車的銷售季節提早到初春，但夏天的天氣不佳，導致銷售延遲至季後，因此必須祭出額外的折扣促銷來吸引買氣，這也影響到下半年的獲利。

## 購併動作頻頻

談到購併的豐功偉績，Accell 集團於 2011 年年初完成土耳其廠 Accell Bisiklet 的整合工程，並成功收購義大利 Atala 50% 的股份。去年 6 月又收購瑞典的自行車與零件經銷商 Vartex，去年 11 月與荷蘭知名的鈦合金自行車品牌 Van Nicholas 簽訂收購同意書，12 月又購併北美主要的電動自行車與 e-steps 供應商 Currie Technologies，將有助 Accell 掌握北美電動車市場的通路。

最近，Accell 又成功買下 Raleigh Cycle，新增 Raleigh 和 Diamondback 兩大品牌，集團如虎添翼，讓 Accell 在北美及英國市場的地位更加鞏固！René 指出，Raleigh 是擁有豐富歷史文化的全球性重要品牌，將對集團旗下自行車品牌組合產生加分效益，而 Diamondback 品牌可以強化集團在登山車及 BMX 領域的市場。Accell Group 估算 Raleigh 的公司市值，其中平均債務



▲ Accell集團總裁René Takens對自行車的未來發展樂觀以待。

約 7 千 6 百萬歐元，收購 Raleigh 股權的金額約為 6 千萬歐元。Raleigh 年營業額約 2 億歐元，而年稅息折舊及攤銷前利潤約為 4%。區域營收比率：歐洲 43%、北美 48%、其他地區 9%。2011 年 Raleigh 全球自行車銷售量約為 85 萬輛，員工人數 430 名。成功購併後，Accell 集團年自行車產銷輛上看 200 萬輛，年營收也上看 8.25 億歐元！Raleigh 未來的經營模式將成為 Accell 集團內獨立運作的子公司，其經營團隊預計將維持不變，而執行長 Alan Finden - Crofts 至少會繼續留任 6 個月。

## 主要市場銷售分析

Accell Group 去年營收成長最大的市場是德國，總營收為 1.763 億歐元，其中自行車整車的營收成長 26%，自行車零配件營收成長 16%。電動自行車的銷售方面，去年預估德國售出 25~30 萬輛。由於電動自行車的加持，讓自行車的 average 銷售單價也提高許多。相較於德國，去年法國自行

車整車的銷售疲軟許多，呈現衰退趨勢，但自行車零配件的銷售則逆勢成長 26%，市場總營收為 5,800 萬歐元。荷蘭一直是 Accell 集團最大的銷售市場，去年創造了 2.164 億歐元的營收，其中銷售亮眼的電動自行車居功厥偉。但由於去年夏天天氣不佳，加上消費者支出保守，成車的銷售呈現下滑的情況，很多自行車在下半年都必須打折出售；幸虧自行車零配件的銷售大幅成長。美國市場去年的銷售平穩，歐洲市場則有待開發佈局。整體來看，Accell 集團去年運動自行車的銷售總額為 5,280 萬歐元，較前一年成長了 23%。由於土耳其工廠有生產平價的自行車，造成去年 Accell 集團的平均單價從 449 歐元以下滑到 417 歐元。

目前 Accell Group 在荷蘭、德國、法國、匈牙利、土耳其以及中國深圳設有工廠，其中土耳其廠員工 250 人，50% 的自行車以內銷土耳其市場為主，50% 出口義大利市場。荷蘭廠員工 500 人，匈牙利廠員工 250 人，年產 25 萬輛自行車。為了積極



▲Accell Group 在臺北展的攤位吸引參觀者的目光。

佈局亞洲市場，今年年初 Accell 集團任命 Ghost 品牌創立者 Uwe Kalliwoda 擔任 Accell Asia 總裁，將積極耕耘亞洲高級車的市場。

## 健身部門衰退

除了自行車部門，Accell 集團還有健身器材部門，但近年來由於營收不高加上北美的健身活動縮減許多，近年來 Accell 積極縮編健身部門，2011 年健身部門的總營收為 2,160 萬歐元，較前一年衰退了 3%。

## Accell集團2011營收統計

市場 (單位：百萬歐元)

市場	營收	佔比
荷蘭	216.4	34%
德國	176.3	28%
法國	58.0	9%
歐洲其他地區	123.4	20%
其他國家	54.4	9%
總計	628.5	

產品項目 (單位：百萬歐元)

自行車整車	465.6
自行車零配件	141.3
運動器材	21.6
總計	628.5

## 樂觀看待未來

隨著自行車逐漸成為時尚的 Lifestyle (生活型態) 產品，尤其是對年輕人而言，René 相信自行車騎乘風氣在未來幾年都會非常興盛，對於這樣的國際化趨勢，Accell 集團也會加快全球佈局的腳步，並積極投資旗下品牌、強化創新設計，期望快速反應並滿足市場的變化與需求。今年，Accell 將積極佈局亞洲市場，尤其是中國市場以及澳洲市場，此外，Accell 集團也將積極尋求購併優質品牌，為集團創造更大的競爭力與投資綜效。

