

專業經營，值得託付

環瑋用技術打造工廠品牌

圖、文◎吳敏正

專門生產自行車拖車的環瑋公司，創立於 1989 年，創立時僅是一人的小公司，由董事長邱平然白手起家，如今事業橫跨兩岸，年營業額達 5,000 萬美元。環瑋對於產品的開發及創新也有相當的認識，在產品上力求特色，在市場上做出區隔，因此受到客戶多方面的肯定，以創新、專業、效率、品質為目標，提升自我面對市場競爭的條件。

專精冷門的自行車拖車

邱董事長表示，環瑋創立的開端就選擇走自己的開發路線，挑了最冷門的自行車拖車，但也因此走出環瑋獨特的方向與產品。

現在環瑋在臺灣和深圳各設有工廠，臺灣公司主要生產運動器材及其他的復健器材，深圳公司則專營童車，包括自行車拖車和嬰兒手推車。臺灣公司佔地面積 8,600 平方米，



▲環瑋董事長邱平然（左）與總經理陳欽嬌（右）分工負責生產與業務，相輔相乘，合作無間。

廠房 12,600 平方米，有管類加工、自動焊接、烤漆廠和裝配廠，員工約 100 名。深圳公司佔地面積 30,000 平方米，廠房 24,000 平方米，有管類加工、自動焊接、烤漆廠、裝配廠和針車加工廠，員工約 600 名。合併臺灣與大陸，年營收約 5,000 萬美金。

協同開發永續合作

不管是臺灣公司或是深圳公司，環瑋都已發展多年並步上軌道，生產設備非常齊全，從管類的基本加工切、沖、彎、一般焊接、鋁合金熱處理、針車加工、烤漆、裝配等等都是在廠內自行完成，一條龍的製作模式，當然對成本、品質與交期，都更能掌握，更能讓客戶安心。環瑋對於開發能力的發展更是注重，所以目前有很多國外知名品牌除了交由環瑋代工，也樂意與環瑋合作進行產品的研發工作，環瑋也能對客戶的產品進行建議與改善，因此目前環瑋的業務 OEM 與 ODM 約佔各半。



▲位在幼獅工業區內的臺灣環瑋。

廠內擁有完整的品管檢驗設備，能自行對材料做檢驗，像是八大重金屬，廠內有X光機做檢驗。在這個全面品管的時代，要達到其標準，整個流程從材料處理到加工製造，必須全面性的提升，符合CPSIA、EN1888、歐洲TUVGS等等認證，每家工廠的產品不只要對客戶、消費者負責，甚至也要對競爭對手負責。所以不只環瑋在廠內嚴控，還得每年召集供應商上一堂課，讓供應商知道每年的法規更動並教育他們，全面性的一起提升；也因此環瑋總不會輕易更換供應商，而是朝永續合作的方向前進，如此做法之下，客戶的忠誠度也更高。

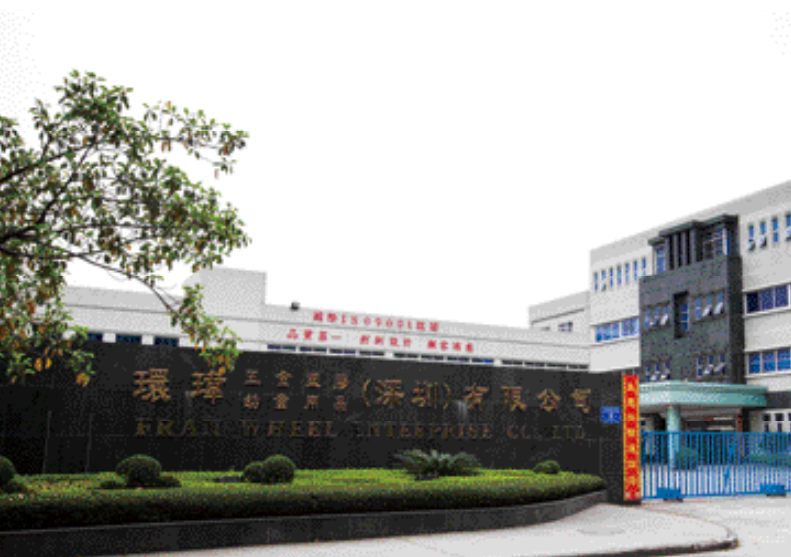
增加品項分散風險

總經理陳欽嬌指出，多年來環瑋跨足的產業相當多，像是工具梯就做了5年，持續生產的則有運動器材與童車（拖車、三輪車），至於其他如五金、寵物類的產品，則是因為客戶有需求，信任環瑋，所以就交給環瑋一起製作。邱董事長認為，環瑋接過很多產品的訂單都需要技術、又有挑戰性，他都會去嚐試，畢竟每一次的挑戰，皆是提

升自身的能力，且更重要的是公司增加了不同的產品品項與客戶，也能分散風險。例如2008年的美國金融風暴，環瑋受到的影響就不大，業績仍然持續成長，這都是因為客戶的分散度高，當金融風暴打擊美國時，歐洲市場不錯，而現在歐債問題發生，美國市場則不錯，此消彼長，衝擊自然不大。

用心打造工廠品牌形象

環瑋的經營理念就是以誠信來經營，利用專業技術幫客人設計符合其需求的產品，並以用心的態度來穩定自己的品質，研發和設備是運作的重要條件，大部份以一條龍方式在廠內完成，不用再委外，多年來得到客戶的肯定和依賴。有人問，為什麼環瑋不做自己的品牌，對此邱董事長表示，要認真行銷自有品牌，可能得花上多於工廠5倍、10倍的資金去打造，當然這是長遠的路，但現在還是打基礎的階段，很多國外客戶已經都知道環瑋的拖車雖然價較高但最專業，希望能讓客戶信賴、託付，打造自己的工廠品牌。



▲生產童車為主的環瑋深圳廠。



▲環瑋從生產自行車拖車起家，圖為其最新產品。