

捷克BCEC自行車 網路虛擬市集

圖、文◎編輯部

來自捷克的 Mr. Radek Zahejsky，也是 www.bcec.biz 的創辦人，早在三年前，便開始在德國 Eurobike 展會上宣傳他建立自行車 B2B 交易網站的理念。Radek 希望透過無遠弗屆且無時差的網際網路，建構一個串連全球自行車產業的貿易平台。如今在一家投資公司 3 百萬美金的投注之下，Bike Components eCenter 已建構成爲一個自行車整車零配件的虛擬展示空間，爲買主與供應商之間搭起了溝通的平台。

投資 BCEC 這個 B2B 商務網站的 Newton Holding Company 是一家來自捷克的投資集團，他們在無數的電子商務網站計畫中選擇了支持 BCEC 的自行車網站。也由於 Newton Holding 投資公司的青睞與支持，Bike Components eCenter 在資金來源方面才能有穩定的退休基金（總金額約 2.3 億美元）作爲後盾，繼續擴充 www.bcec.biz 平台的各項服務與內容。

談到成立 www.bcec.biz 網站的用意與目標，負責人 Mr. Radek Zahejsky 表示，我們希望扮演全球自行車銷售與溝通的媒介角

色，透過網路的强大功能，期望能建構一個全球自行車產業的溝通平台，簡化所有供應鏈以及銷售網之間的溝通模式。這個



▲www.bcec.biz 負責人 Radek Zahejsky 對電子商務網站的商機與功能性寄予厚望。

網路平台的參與者包括零件製造商、組車廠、來自亞洲發貨倉庫、歐洲的發貨倉庫等，未來還會納入零售店鋪。談到這個網站所能提供的服務，Mr. Zahejsky 說，其中最主要的服務之一，就是產品標準化以及提供產品的電子目錄，讓買主可以很快速且方便地在資料庫中搜尋各種相關產品的資訊，包括產品的特色、規格與報價，使用者每年只需要繳交 20 元美金的使用費用。

BCEC 網站還有一項 On line Trade 的功能，就是庫存品交易市場的機制，在這個平台上，所有在網站上有註冊的全球組車廠及零配件商

皆可成爲會員並使用這個交易市集。每項產品的網上促銷時間爲兩個月，而到期前電腦還會主動通知供應商作更新。 ■

