

許諾企業一個未來

艾栢士的轉型之路

圖、文◎陳柏如

一年多前，體會到自行車產業競爭已呈現白熱化，加上美國客戶過度集中的情況，種種的不理性競爭加上高風險，開啓了艾栢士董事長許振林領導集團的轉型升級之路。

時代在變，企業更要靈活應變，唯有轉型升級，台商才有商存的利基。誠如思科總裁暨執行長約翰·錢伯斯所說：「如今唯有徹底轉型，企業才能可長可久。觀念要轉型、做法要轉型、經營策略更要轉型，轉型等於許諾企業一個未來。」

跨足建築傢俱五金以及裝潢設計

談到整個台商自行車產業的現況，許振林董事長說，台商在大陸面臨了很大的生存壓力，畢竟台商沒有陸資廠的成本以及稅賦等優勢，更沒有他們敢衝不怕倒的幹勁，所以小規模的企業會愈來愈難生存。加上這一年多來原材料不斷飆漲，業者不但無法轉嫁成本，買主更是殺價聲不斷。因此，台商只能自立自強，加快轉型升級之路，才能再為企業創造新競爭力。

許振林董事長於1987年成立艾栢士，以生產煞車器起家，之後又成立伊諾華輪胎廠，為了延續企業在大陸的生命力以及競爭力，許振林這幾年又陸續跨足投資建築傢俱五金以及裝潢與家居景觀等產業，且有相當不錯的表現，也成功為企業轉型找到正確的方向。



▲具前瞻性且做事有魄力的許振林董事長是艾栢士推動轉型與多元化的前鋒。

目前艾栢士集團旗下分為四大體系：輪胎、自行車零件、汽車零配件、建築傢俱五金等。許振林表示，企業要轉型，是有條件的，舉凡人才、資金、技術設備、市場需求以及對市場的認知都扮演很關鍵的因素。

與輪胎大廠策略聯盟共同採購

輪胎業要轉型比較容易，伊諾華除了生產自行車胎，也延伸產品線至嬰兒推車胎、機車胎、ATV胎、卡車胎、工業與農用胎等。此外，伊諾華更積極與國內外知名輪胎大廠策略聯盟，透過資源整合以及共同採購來厚實企業競爭力並創造雙贏。

再者，機緣巧合下，讓許振林走入傢俱與建材五金甚至裝潢設計的行業，許振

林說，大陸近年來不斷建設與發展，生活水平也上來得很快，相信在房地產、汽車與傢俱市場方面會有很大的需求與商機。艾栢士剛好有這個機緣跨入這個產業，經過審慎評估並找到合適的經營管理人之後，許振林才大膽投資，並陸續在上海成立艾特力傢俱、貝仰特傢俱、大越設計等公司，朝加盟店的經營通路發展，目前也陸續在台灣與大陸設有門市部，其五金與板材則從大陸進口，成績相當令人滿意。

專注本業 多元發展 靈活佈局

積極轉型之餘，許振林仍舊十分專注

本業的發展，除了不斷強化製造與研發的優勢，看好天津廣大的自行車市場，艾栢士也在天津租廠生產，就近服務以擴大市佔率。許振林表示，全球化競爭的環境下，大者恆大，企業本身必須很靈活且有彈性，隨時要不斷調整步伐，才能跟得上時代潮流。不管是組織再造、轉型升級還是策略聯盟，只有不斷突破、積極進取，企業才有立足之地。

具前瞻性、遠見以及富有投資魄力與冒險家精神的許振林，是艾栢士集團的最佳轉型領導者，他總是以精準的眼光及積極的行動力，帶領艾栢士不斷往前衝，也讓企業成功地轉型與革新。 ■