

座墊的領頭羊——嘉斯特

文◎曹曉暉

嘉斯特的英文名是 Justek，其實嘉斯特原名是 Just 取義「剛剛好」的意思，有著交貨及時 (Just in Time) 的意思。孫征遠總經理謙虛地說：「我們用 Just 就是想做得剛剛好，不用太好，只是當時 Just 被註冊就在後面添了 ek，也就是現在的嘉斯特。」在當時只想做得剛剛好的嘉斯特，如今的成果早已超出當初的預想，嘉斯特在自行車行業已經是耳熟能詳的座墊品牌。

日本大平與 Miyata 的鼎力扶植

孫總在談起嘉斯特的發展，毫不隱晦地提到日本大平對他們的幫助，嘉斯特於 1996 年建廠，在當時是一切從零開始。對於生產座墊，只是想做得像一個座墊，根本不知道如何去做好它。孫總經理：「我們接到日本大平客戶的訂單，他們給予我們在技術上的指導以及式樣上的推廣。大平更提供我們國外的相關產品，開拓眼界與市場接軌，也讓我們的产品從「做得像」提升至「做得好」。由於進步快速，也使得嘉斯特的產品逐漸佔領日本市場。發展到今天嘉斯特的座墊已經打下日本市場 50% 的佔有率，在同行中也得到認可。而且嘉斯特今天的成績與大平對我們的引導是分不開的，此外，還有 Miyata，他們對我們的引導作用也不小，多虧他們進一步幫助我們在座墊的外觀設計與舒適度上做改進，並將我們推薦給其他的日本客戶，這才使得我們的座墊能在日本市場上佔據優勢。」由此可見，國外大廠的引導對於企業的發

展與促進作用的確不可忽視。

強大的凝聚力和向心力

在談及交貨問題時，孫總很驕傲地說，嘉斯特從來沒有因為交貨時間的問題而使客戶產生抱怨，在保證品質的前提下，及時交貨讓客戶滿意，嘉斯特遵守他們 Just 的原則。就是這種服務使得嘉斯特老客戶不流失，新客戶不斷增加。問及在保證老客戶的訂單及時交貨，又如何保證意外的訂單也能及時交貨？孫總表示，這要多虧全體員工強大的凝聚力和向心力，員工們主動要求加班，讓客戶滿意。而員工們的這種凝聚力和向心力源自嘉斯特的尊重理念，就像在談話期間就有員工進來詢問孫總問題，正如他們所堅持的：領導與員工是朋友的關係。談到凝聚力，孫總又樂呵呵地說，嘉斯特的公司管理人員是只進不出，還沒有因為在公司做得不愉快而辭職，主要原因就是企業懂得尊重的文化，讓員工有著強大的凝聚力和向心力。

產品必須以品質為保證，積極地開發新品也是不可忽視，也只有這樣企業才會走得更遠。嘉斯特很注重產品的研發，不僅根據客戶提供的思路開發，也主動開發新品供客戶選擇，積極的引導客戶。在他們的產品陳列室就看到他們實用新型專利證書——自行車花色座墊。既是創業者又是設計師的孫總透露，嘉斯特剛剛開發了全塑的環保型座墊，正在調試中，等時機成熟就可推出市場。 ■