

達陸代理德國Corratec



文◎陳宇潔

代理多項自行車及零配件品牌的達陸國際股份有限公司，在嶄新的2008年之初，舉行新代理的德國知名品牌Corratec新車發表會，會場展出多款Corratec 2008年的最新車架，讓與會車店經銷商耳目一新。

嚴格控管 塑造品牌形象

Corratec 在德國已有十幾年歷史，以中

高檔價位車款為定位，在歐洲市場擁有極佳的品牌形象與知名度，去年底由達陸公司取得長達五年的台灣銷售代理權，並於今年初正式引進台灣市場，希望藉由長遠的規劃與耕耘來建立Corratec在台灣的品牌質感與知名度。2008年Corratec內銷的部份將以銷售車架為主，未來會逐年擴大產品線。

德國名品 車種多樣品質精良

Corratec 2008 年的新車包括：X-Force 越野車，擁有獨特「魔術環」(Multi Linkage) 的特殊設計，讓避震器成為內插式，並且擁有更靈活的接點調整空間，能配合車手個人的騎乘習慣，適應各種艱險路況。

單避震車 Revolution，World Cup 經典紅、白、藍、黑車隊版配色，簡練流暢配色讓人愛不釋手，曾獲得 2006 年德國紅點設計獎；另外還有俗稱「香蕉車」的 Superbow 弓型車架，讓上管及後三角的角度更小，增加了車架的剛性，也是台灣少見的設計。同時還有公路車種 CCT Roadbikes，強調其曲柄帶動鏈條的運行輕盈得像是貓的腳步，以及三鐵用車 C:Time、平把公路車 Speed Trekking、甚至包含土坡車種，產品線齊全。值得一提的是 Corratec 經典的手工車架，可依據車主身型量身訂作，從下單到交貨約需三個月時間，提供給金字塔頂端客戶獨一無二的選擇。

以專業、技術、服務為本

成立迄今已有 14 年歷史的達陸，耕耘內銷市場成效卓著，目前往來的台灣車店約 3 百多家，2007 年業績較前一年成



▲達陸董事長陳慶松看好2010年中國自行車消費市場。



▲X-Force車款的內插式避震器設計，擁有靈活的接點調整空間，能配合車手習慣作改變。

▶ (左圖) 單避震車 Revolution車款簡練設計曾獲2006年德國紅點設計獎。

▶ (右圖) CCT公路車可選配Campagnolo或是Shimano組件。



長兩倍，董事長陳慶崧在自行車業界的資歷更長達30年。目前達陸所代理的品牌包括：Alex、KREXplus+、Controltech、Cane Creek、biemme、Echowell、SKS、Xpedo、Wellgo、Velo、Spinner、Guizzo、QUAD、Corratec等。陳董事長非常重視旗下代理品牌的產品品質，以及對經銷車店產品知識與技術的輔導，為了提供車店更專業完善的服務，達陸每週會舉辦內部業務人員的技術教育訓練，務求對經銷商除了商品銷售外，還能有技術支援的售後服務，並與車店建立起相互支援的夥伴關係，而非僅止於買賣。陳董事長指出，未來達陸將繼續以「騎出信心、踏出活力、再創自行車精品風尚」為目標，深耕台灣自行車市場。

看好內需市場的前景

談到台灣自行車內需市場的未來發展，陳董事長表示，拜政府大力支持單車運動並廣建自行車道，加上運動健身風氣日盛，以及油價飆漲，為2007年台灣自行車內需市場創造了驚人的成長，新開的車店也增加許多，預估內銷市場應該還會有三年的熱潮。未來的市場將朝兩極化展：高級車需求會不斷增加，而拼價格的低價車則是另一個市場。除了台灣，達陸也將逐步擴張中國市場，初期會在大城市以合資方式發展，據陳董事長觀察，高階車種及零配件目前在中國僅出現消費行為，尚無消費習慣，他認為2010年是最佳的切入契機。

