

23年的堅持

彥豪新廠落成·夢想起飛

圖、文◎洪駿達



▲彥豪於3月15日舉行盛大熱鬧的新廠落成慶祝會，彥豪位於台灣、中國與美國的经营團隊與致詞貴賓合影。

1986年在彰化埔鹽落地生根的彥豪，23年來對煞車夾器的熱情不懈，從代工小廠商，到躋身國際的TRP、Tektro頂尖品牌，2009年彰化秀水的新廠落成，一圓彥豪創辦時所立下的美夢。

產能與品質更上層樓

彥豪新廠於2007年發包、08年底完工，並在今年3月陸續完成遷廠動作。新廠辦公大樓氣派輝煌，工廠內部也井然有序，彥豪總經理陳永煌介紹道，新廠總面積達15,800平方公尺，建體面積佔14,800平方公尺，單以目前一樓廠房來說，若專攻油壓碟煞生產，一個月可以做出10萬套左右；若再加上2、3樓的廠房，產能將更形擴大，更大的訂單也仍有餘裕，而這也是彥豪遷廠的原因之一。

不過更重要的原因是，彥豪所生產的產品等級越來越高，也因此需要更高程度的自製率，以及製造過程的品管與監控能力，因此搬遷到新廠之後，彥豪將會更嚴謹地製造產品、縝密地控管品質，將不良率降到最低，提供給予客戶質量兼具的優異產品。

新廠成就彥豪的夢

新廠成立，是彥豪的里程碑，也是彥豪董事長陳澤民、副董蔡賜芳與總經理陳永煌23年來夢想的實現。陳董事長談起創業初期的筆路藍縷，至今仍記憶猶新。1986年，陳董事長憑藉著自身曾在煞車器工廠工作的經驗，與蔡副董、陳總經理三人合力創辦彥豪公司，當時位在彰化埔鹽不起眼的路邊，工廠約一百多坪、員工也不過二、三十人。草

創階段尚無根基，第一年就遭逢韋恩颱風肆虐，產品全都付諸流水，還好彥豪並不氣餒，牙一咬仍繼續奮鬥下去。

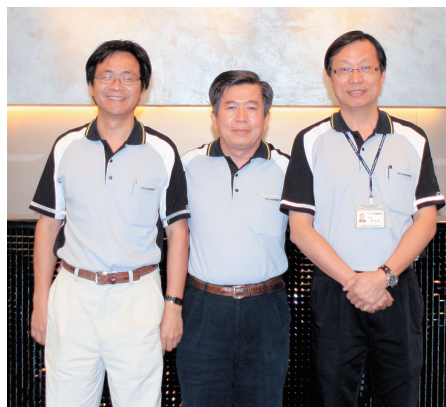
彥豪很早就捨棄 Mass 市場，改走 IBD 市場的方向，不以量取勝，而是從品質與人爭勝。不過早期沒有自有品牌，僅是用彥豪的英文翻譯為名，去到海外市場，總讓海外客戶摸不著頭緒甚至誤唸，彥豪便下定決心推出自己的品牌名稱，「Tektro」於焉誕生。和其他零件廠相比，彥豪走向 IBD 與品牌經營的眼光，的確既快又準。

當時彥豪雖然人手薄弱，但三人分工精密且相輔相成，陳董說，陳總經理負責對外的市場行銷，蔡副董專攻產品的開發，而他就總攬公司統籌，三人的革命情感，至今不曾稍淡。1991 年，彥豪開始電腦化，受工業局推為電腦化的示範廠，一開始全公司上下都不會電腦，多虧蔡副董投入電腦領域認真學習，才讓彥豪又一次走在業界先端，電腦化也對彥豪在內部控管部分有很大的助益。

1993 年增資擴廠，同時添購 CNC 設備，將產品品質提昇到另一層次；95 年再次增資，除了硬體的增加，彥豪也積極推動 ISO902 品質認證通過，從機械設備到品質認證，無一不是彥豪好品質的最佳證明。當時認證通過的慶祝酒會上，陳總經理看著酒會搭建的布棚有感而發：「希望彥豪有一天，能在自己的禮堂上慶祝。」



▲巍峨壯闊的新廠，一磚一瓦都是彥豪23年來努力的結晶。



◀ 左起：彥豪副董事長蔡賜芳、董事長陳澤民、總經理陳永煌，三人各司其職的分工模式，為彥豪在煞車器領域奠定良好根基與形象。

員工與公司隨時代一同成長

硬體、認證是外在的提升，陳董知道，除了自我成長，沒有第二條路，因此「務實與踏實的耕耘，研究與創新的前瞻，管理與效率提升，品質與服務的堅持」四大理念，從過去到現在，一直陪伴彥豪邁步向前，除了時時提醒做好自己，也讓公司員工有參與感，以身為彥豪一份子為榮。

2000 年之後陸續在中國的深圳與無錫設廠，彥豪考量的第一點不是資金問題，而是要把大陸廠交給怎樣的人才放心？陳董在台灣親自面試了人員，溝通學習之後便將陸廠交託並充分授權，除了給予信賴感之外，彥豪更要新一代人才藉此機會學習成長，而不是將權力攬在手裡，如此才是企業永續之道。

當時企業外移情形相當嚴重，自行車產業亦不能免，就在 2002 年，巨大董事長劉金標來訪，並提出 A-Team 與深耕台灣的構想，讓彥豪有了再一次向上突破的契機。「企業要變，首先要從頭變起，不變，就會被淘汰。」彥豪在接受企業相關課程與輔導後，毅然率先將生產的流水線型態轉為工作站，此舉令員工相當不安，認為反而有礙生產的產量，甚至覺得公司會倒；陳董為了消彌眾怨，大刀闊斧地重新設置流水線，讓員工比較流水線與工作站型態之優劣，才成功扭轉傳統的生產模式，並成為當時 TPS 示範的表率。



▲巨大執行長羅祥安(左二)在彥豪公司園區內種下了一棵樹，象徵彥豪將開枝散葉、更加茁壯。



▲彥豪新廠落成，美利達總經理曾崧柱(左二)也前來祝賀，特地在廠內植樹，希望陪伴彥豪繼續紮根發芽。

此後，彥豪不管在生產現場、材料滯留、產品倉儲乃至於辦公室部門等，都越來越現代化，過程流暢且清楚透明，更能有效管理掌控生產線；一遇到問題能立即反應出來，減少產品的不良，讓客戶更為滿意。陳董感謝地說：「多虧 A-Team，才讓彥豪脫胎換骨。」

客戶的肯定反應在訂單上，越來越多的訂單超乎原本彥豪的廠房所能負荷，因此在2007年決定遷廠。14年前的心願，14年後終於完成，中間刻劃的，是彥豪人勤勩不懈的腳印。

TRP & Trekto分頭並進

夢想達成，是實現另一個夢想的開端。「希望未來彥豪能成為國際前兩大的煞車器品牌。」這是彥豪的初衷，也是持續努力的目標，陳總經理表示，彥豪未來將重心放在兩個品牌：走 High End 的 TRP，以及中價位的

Trekto，並提供更多元的產品，譬如將在台北展亮相的煞車夾器當中，會有更多針對 City Bike、Trekking Bike 的油壓碟煞產品出現，卡鉗可隨車架調整的新款，更豐富的產品線，符合更多元的市場需求。而隨著中國與台灣的騎



◀彥豪最新推出的Auriga SUB碟煞系統。

乘風氣成長，彥豪未來也會加強中國與台灣 Aftermarket 市場的銷售力道，TRP 與 Trekto 產品的區隔，正好符合兩地差異的消費市場。

面對這一波金融風暴，陳總經理表示不敢掉以輕心，外界已有廠商降價接單，彥豪也會發揮更大的彈性，和客戶保持良好的合作關係。陳董事長則說，時局不好並非彥豪可挽，倒不如趁勢韜光養晦，將過去無法改善的內部問題逐一改進，並思考未來的路該怎麼走；等到時來運轉，又是彥豪發揮的一片天地。

Home, Sweet Home

選在3月15日，彥豪於秀水新廠舉行了落成慶祝酒會，許多輪界同業紛紛到場祝賀，與彥豪一同分享喜悅，簽到紙本上滿佈的簽名，見證了彥豪在業界中的與人為善的好人緣。巨大執行長羅祥安與美利達總經理曾崧柱分別在彥豪公司園區內種下了一棵樹，象徵彥豪將更加茁壯。

落成酒會上，彥豪陳董事長感性表示，孜孜矻矻努力了23年，彥豪終於有了自己的家，未來彥豪將深耕台灣，在世界各地開枝散葉，致力於讓 Tektro 成為世界前兩大煞車夾器品牌。彥豪經營團隊眾人也分別為與會貴賓介紹新落成的辦公大樓與廠房，井然有序、規劃良善的工作環境，相信能為彥豪帶來更寬廣的天空。