

<<骑上峰顶>>

图书基本信息

书名：<<骑上峰顶>>

13位ISBN编号：9787807293781

10位ISBN编号：7807293780

出版时间：2009-4

出版时间：凤凰出版社

作者：魏锡铃

页数：169

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<骑上峰顶>>

内容概要

很多人都听过“GIANT”（捷安特），甚至以为这是欧美国家的自行车品牌。

事实上，“GIANT”是由台资企业——巨大集团所打造的品牌，在集团董事长刘金标带领下，成功将“GIANT”推向国际舞台，巨大也成为全球最大的自行车公司。

2008年，产销自行车520万辆，集团营收达80多亿元人民币。

2008年“GIANT”的品牌价值2.82亿美元。

选骑“GIANT”自行车的选手，在2002、2004至2006年四度勇夺环法自行车大赛团体总冠军。

本书作者采访巨大集团与刘金标10多年，通过敏锐观察、深度访谈，精心撰写其创业和发展历程，用心提炼经营管理思想和创业理念，揭开很多鲜为人知的内幕。

<<骑上峰顶>>

作者简介

魏锡铃，中国台湾《经济日报》资深记者，追踪报道巨大集团10多年，曾与同仁共同获得“2001年花旗财经新闻奖”一等奖。

<<骑上峰顶>>

书籍目录

第一章 不再驿动 出现人生与事业转折点 艰苦的创业历程 默默耕耘, 等待峰回路转第二章 创业维艰 自行车不继续踩, 一停即倒 日商拒绝握手 通宵装箱, 流汗五六年第三章 台湾第一 30分钟的约会 中国台湾成为自行车王国 出口跃居台湾之冠 股票上市为重要里程碑 捷安特市占率持续提升第四章 自创品牌 订单过度集中世稳公司 世稳公司突转往大陆投资 新品牌自行车乏人问津 捷安特造就巨大王国 GIANT品牌价值2.11亿美元 世稳公司两度申请破产 品牌要具有独特格调与价值第五章 全球布局 实行全球运筹分工策略 赴荷设厂, 抢攻欧洲商机 美国之路荆棘多又多 首度到东欧考察市场 投资收益有如金母鸡 赞助车队的营销策略 赞助德国T-Mobile车队 TCR碳纤维车是制胜武器 GIANT品牌与ODM并重第六章 华东设厂 修筑国际竞争防波堤 评估决定落脚江苏昆山 内外销并重的经营策略 选派种子团队登陆打拼 捷安特品牌成为营销优势 泉新金属新兵入列 用伊的土, 糊伊的壁 自行车业的未来在两岸第七章 大陆商机 庞大新兴市场已形成 营销据点近个 以3个品牌区隔市场 再派刘涌昌去大陆打拼 举办两岸万人单车行 到成都、天津建立新基地 电动自行车商机可期 朝在上海挂牌努力第八章 投资台湾 总部在大甲的跨国企业 两岸竞合, 力求差异化 专注本业, 分享市场大饼 巨瀚科技备受注目 世稳GT案, 业界损失大 增值减量, 顺利度小月 整合推展A-Team计划 导入丰田式生产管理 A-Team之道更加宽广第九章 国际竞合 不能单看台湾厂的报表 取得日本穗高股权 曾与福特合制电动车 不选顶级对象合作 高盛证券曾为大股东 自行车成为台湾标志 美伊烽火中访东欧 林信义建议师法巨大 找对的人去做对的事 建构独特的“GIANT Way”第十章 创新价值 舒适车设计突破传统 引导更多人骑乘自行车 一万美元的TCR纪念车 注重研发, 不复制他人 连获国际或地区性产品形象等奖项 TCR碳纤维车设计受肯定 申设研发中心获准 巨大追求唯一, 而非第一 “欢笑曲线”创造经营价值第十一章 快意骑士 骑乘自行车, 身心平衡 大力推展自行车运动 希望台湾成为自行车岛 让干部从错误中学习成长 业界巨人, 谦谦君子 正派经营, 股价稳健 曾说巨大股价委屈 获蒋震杰出企业领袖奖第十二章 世代合作 在水都订创业飞跃计划 当年精简人员见真情 研读《杰克·韦尔奇领导词典》 英语成为公司语言 未来的动向受关注 世代交替的序曲 永续经营的核心价值附录 巨大集团大事记

<<骑上峰顶>>

章节摘录

第一章 不再骚动1934年7月出生的刘金标，到1972年时，刚满38岁，正当接近不惑的青壮年纪。那年，对他的事业、后半生，乃至台湾的自行车产业发展，都是关键的一年，因为全球最大自行车公司由此创立，且将台湾的品牌带向世界。

其实，刘金标从高工毕业，踏出校门的第一个20年，前后已做过几个工作、投资一些事业，但还没有交出真正的好成绩。

刘金标生于台中县沙鹿镇的商业世家，父亲与曾任台湾省议长及台中商业银行董事长的蔡鸿文，当过4届省议员、大裕产业公司董事长的洪挂等人时相往来，并投资大裕产业、泉泰食品等。

大裕由中部海线知名的洪氏家族创立，业务包括食品罐头、面粉等，在彰化、虎尾、新营及凤山等地设有工厂，长期经营稳健，曾风光多时；股票上市后，经营权移转，更名为顺大裕，纳入广三集团版图，但因“广三案”下市。

进入社会后，刘金标先到父亲参与投资的大裕产业上班，在凤山、彰化厂服务，前后大约有7年的时间，当过厂长。

离开大裕，他投资螺丝钉、碳酸钙、电解马口铁、木箱事业，也卖过从日本进口的鱼精（鱼饲料）等产品，但成绩不尽理想。

后来，在龙井海边全力投入养鳗事业，不想1969年的中秋节前后，艾尔西及芙劳西台风接连来袭，堤防冲毁、海水倒灌，他的养殖池连同鳗鱼大量流失，损失不赀。

台风夜，刘金标在狂风暴雨中开车逃离养殖池，回到沙鹿家中，全身几近瘫痪地呆坐在沙发上，几乎失去了知觉，心里直呐喊：“这次，被天公倒去了！”

他说，那次实在赔得很惨，家当几乎都快赔光了。

刘金标之所以养鳗，主要是因为上世纪60年代中后期，鳗鱼外销日本行情看好、获利可期，彰化鹿港籍、曾任台湾区鳗鱼输出公会理事长的蔡能，70年代即有“台湾养鳗大王”称号。

当时彰化、云林、屏东、宜兰等地，有不少养鳗池。

本来，养鳗较适合在南部，尤其是屏东地区，天气较热，水温稍高，鳗鱼食欲较佳，容易长大，但刘金标考虑屏东太远，加上哥哥赞成，而选在龙井养殖。

如果，当初他南下屏东养鳗，恐怕巨大机械公司的历史就要重写了。

龙井养鳗事业结束后，刘金标想养鳗赚的是“天公钱”，看天吃饭的风险很大，加上已没有多少资金，心灰意冷的他并不想再碰鳗鱼。

有一天，朋友看他内行，力劝再养，终会有收成，并开出“你专心养殖，我来负责资金”的条件。

几经考虑，基于“在哪里跌倒，就从哪里爬起来”的意念，刘金标为了争一口气而接受，转往清水（离海边远些）继续养鳗生涯。

刘金标回忆，自己年轻时有点天赋，很会找好的时机做生意，如卖鱼精、养鳗都是。

或许是年少轻狂，“没定性”，喜欢玩新的，平均两、三年就换一个工作或事业。

那段期间，实在谈不上什么成就，大抵是有赚有赔的情况。

出现人生与事业转折点不过，投资、经营的几家事业，并没有任何一家是倒闭的，而且除了养鳗外，都是刘金标自己不想玩了才结束掉。

但在养鳗岁月中，台风却差点将他击倒。

1972年，出现了转折点。

那年初秋，刘金标与几位朋友在台中聚餐时，彼此交换意见，讨论当下可从事的事业。

有人提及美国正以有益健康等理由，大力推广民众骑乘自行车，市场需求强劲，自行车外销的情况很不错，建议在场的人不妨一试。

就这样，“咱来做铁马”，成为那次餐会的结论。

没多久，在好友卓文川的穿针引线下，很快找齐沙鹿与大甲地区对自行车有兴趣和高度期待的10个人，大伙儿充满信心，共同集资新台币400万元，成立“巨大机械工业公司”，由经营瓦斯生意的王邦科担任董事长，刘金标为总经理，叶博敦则担任厂长。

巨大机械的创始股东包括刘金标的姐姐杜刘月娇、外甥女杜绣珍，和卓文川、王深汉、何义明、黄俊

<<骑上峰顶>>

雄，以及一位会计师，每人出资30万至50万元不等。

由于出资者都是门外汉，欠缺自行车产销相关经验，学机械的刘金标特别通过关系，前往日本“川村”会社观摩，学习生产自行车之道，并带回一些基本的概念。

创立之初，巨大工厂就设在大甲市区的文曲路巷子里，基地约5700平方米，由王深汉负责建厂。

第二年春天完工，雇用了三十几名员工，准备放手一搏。

公司为何取名为“巨大机械”呢？

原来，自1969年台中金龙少年棒球队在美国威廉波特拿到世界少棒赛冠军后，全岛一片棒球热，1971年台南巨人队再度抱回冠军杯。

巨大股东们交换意见后，想借用巨人队的佳绩和响亮名号，以“巨人工业”申办公司登记。

但因有人已经捷足先登，考虑准备设厂大甲及吉利的笔画数，因而改为“巨大机械工业”，在1972年10月27日完成登记，这天也是巨大的厂庆。

当时，美国介入很深的越战，打得如火如荼，而中国台湾的工业基础初具，纺织品、鞋类产品出口旺盛，刘金标等人一起创业，本来有赶搭外销列车的期待。

但是，这家小型自行车厂，后来临历了艰苦的成长过程。

创业者和员工流下无数的汗水、泪水，献出了宝贵的青春岁月，才逐步茁壮为台湾最大、全球第一的自行车公司，而自创的捷安特品牌也跃登世界名牌之列。

创业成功后，刘金标常有机会接受媒体访问或发表演讲，对于早年的经历，仍直言投入自行车业之前，做过的几个工作或事业都不太顺利，总以“积极、冲力足，但毅力不够”形容自己。

“直到进入自行车业，我才开始变得有毅力”。

至此，刘金标停止驿动的心。

艰苦的创业历程起初，刘金标曾以为制造自行车应该很容易，只要把轮圈、轮胎、手把、座垫、车架及脚踏板等组装起来就行了，而且还在清水养鳗，投资巨大，又基于股东间曾有“8点上班，到工厂看看、盖盖章，10点大概就可以离开，再去看鳗池”的默契，他对新事业并不认为会有太大压力。

做了以后，才知道“铁马”这个行业很不容易玩呢！

即使当时已有多年的社会历练，一头栽进自行车领域，仍有完全不同的体悟。

台湾自行车业是从上世纪50年代初期开始起步的，有大东工业、伍顺自行车等4家大厂及数十家中小型厂，但60年代先后歇业或结束，淘汰逾半；至70年代美国兴起自行车热潮，又带动新一波投资风潮。

刘金标投入自行车业，才惊觉不妙，分析原因，主要是草创时期的巨大，买不起国外较精密的机械，技术也仅在摸索阶段，有些机器还需一面做一面改良。

其次，政府尚未制订CNS标准，零组件厂商生产的产品规格互异，轮圈与轮胎、螺丝与螺帽等往往搭不起来，配合不良的话，很难组装得好。

加以当年台湾产品的形象，在部分厂商“捞一票”、不顾质量地抢单出口后，已让国外客户不敢恭维，巨大开工方始发觉难题多多。

早期，向设在嘉义的远东机械购买轮圈时，远东董事长庄俊铭亦认为经营自行车业相当难，曾婉言劝他要小心审慎。

巨大建厂完成后生产的第一批自行车只有150辆。

当年员工如同杂牌军，“竹篙并菜刀”也就上场了。

大家高兴地装配好以后，却发现车子“哩哩落落”，质量实在不行，无法交货而弃置一旁。

有了这次“出师未捷”的教训，刘金标下定决心，一定要把质量做好才行。

身为总经理，且对机器较有概念和兴趣，他再度前往日本取经，抱回厚厚一大本红色封面的（《日本工业标准》（JIS），心情是如获至宝，希望能够藉此改进质量，达到起码的水平。

1973年，世界油价受到石油输出国组织（OPEC）减产决议等影响而大涨，这是俗称的第一次石油危机，油价每桶自2美元左右暴涨至10美元上下，很多产业饱受冲击。

时值巨大创业第二年，全球经济环境呈现山雨欲来之势。

巨大那年仅仅卖出1821辆自行车，员工在工厂等待的时间，常常多过上线生产，可说是惨淡的开始。

虽然实绩很不理想，巨大股东及干部作为初生之犊，依旧对市场前景深具信心，持续致力提升产品的质量和开发，企图心十分旺盛。

<<骑上峰顶>>

刘金标也向投资请他养鳗的朋友说明，必须全心投入巨大，无法再兼顾养鳗事业了。

二度赴日看过自行车厂生产流程，对组装成车有进一步认识，回到大甲后，刘金标花了不少时间研究如何把质量做好，经常带着那一大本《日本工业标准》数据，认真向零件厂商解说规格标准、灌输质量观念。

只是，那时的零件厂配合度并不高，而且巨大的订单、采购量又少，俗谓“人微言轻”，做起来真的是事倍功半。

在与零件厂的沟通、协调中，有人认他讲得很有道理，产品拿出来与《日本工业标准》比较，尺寸确实不符，而给予相当支持；也有人批评他讲得口沫横飞，却买不了多少零件，让刘金标碰了钉子：看到这种情况，以自行车轮圈等零件起家的庄俊铭，认为刘金标相当热心、认真，当年帮忙讲过不少好话。

庄俊铭虽已过世，但雪中送炭的精神让刘金标迄今仍感念在心。

1974年初，刚过完春节，台湾当局应国际油价大涨，发布一连串稳定经济的措施，包括调高烟酒价格及运输费率，采取限建（5层以上建筑）以平抑物价等，使经济成长备受考验。

当时整体经营环境虽然不好，巨大创业第三年的销售量已大增至18000辆左右，并办理现金增资600万元，使资本额提高为1000万元。

刘金标早先投资的事业多以自有资金，甚至是太太刘王柳霞的私房钱为主，虽属盈亏互见，但以自己的钱做生意，即使赔掉一点，问题还不大。

婚后，刘王柳霞把家事，尤其是管教小孩的工作打理得很好，亦使刘金标没有后顾之忧。

这次与多名朋友合资开设的巨大，一来之前养鳗已损失惨重，二则攸关面子问题，刘金标很怕做不好会对不起朋友，让外界瞧不起，所以，没多久就硬着头皮，更加用心去做，经常一大早7点就到工厂了。

然而，创业之初的大环境、公司运营不好，真的让他备尝艰辛。

勾起回忆，刘金标说：“巨大创业初期那几年，其实，什么艰难的事情都碰过，就只差没宣布倒闭而已。

”中国台湾公共电视台在2002年制播“峰回路转”系列报道，曾对巨大创业、成长过程有完整的呈现，邀请刘金标与总经理罗祥安、董事杜刘月娇、发言人许立忠，及时任监察人的卓文川等人现身说法，畅谈创业过程，并由学者发表评论。

2005年底，Discovery“探索频道”制作的“台湾人物志”，再次肯定了刘金标的创业成就。

默默耕耘，等待峰回路转刘金标接受访谈时说，当年摩托车逐步成为主要交通工具，自行车出口虽然增加，但坊间仍有“卖铁马的，可能娶不到老婆，女儿也不好出嫁”的说法，由此，不难想见自行车业的处境。

因为，贩卖、维修自行车，只算是小本生意，要糊口还可以；能赚多少钱，大家心里是有数的。

可喜的是，巨大年轻的股东和员工，坚定看好外销市场前景，继续默默耕耘。

当过巨大生产部经理、协理及董事的卓文川说，他们从初级的变速车开始做，因技术不足，又没有足够订单，员工往往只能做半天。

就如同穷苦人家有一顿没一顿般，赶货时要加班到半夜，没订单时却闲得“抓虱母相咬”。

创业10年，资深员工陈月云回忆最怀念的事时描述道：“刚进公司时，订单很少，几乎进大门就坐着等下班。

有一次，公司先放了两天假，主管利用那两天进行商讨，表示两天后会有重大事情宣布。

两天后，总经理刘金标集合同仁说：‘公司负荷已到顶点，实在是米缸没米了，只好宣布解散。

’大家听到这句话是面面相觑，心酸难过，现场一片寂静。

没过多久，突然一通电话进来，总经理和主管们的脸上立刻露出笑容，原来副总经理罗祥安在美国接到订单了。

幸好有这场及时雨，才让大家可以继续上班。

”卓文川探索巨大创业30年后的成果，形容初始那几年真的是靠着苦撑、硬熬出来的。

<<骑上峰顶>>

编辑推荐

《骑上峰顶:捷安特与刘金标传奇》是凤凰出版传媒集团，凤凰出版社出版的一本书。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>