

老闆帶頭 e 化，阻礙已能降到最低
振鋒斥資千萬投資高階設計軟體，1 年可以設計出 140 個新品
但這條路也不是一帆風順。讓振鋒告訴你，
ERP 出狀況該怎麼辦、以及為什麼非得老闆帶頭 e 的起來……。

「事業想要做大，一定要 e 化！」振鋒企業董事長洪榮德昨在臺新釘書機地說。

設計、生產各式多掛鉤的振鋒企業，是中小企業中獎項的常勝軍。尤其是在 2002 年，就囊括了經濟部的企業創新研究獎、小巨人獎、創新研發績優中小企業。

振鋒生產的產品從物流、石化、採礦業，遍及到寵物掛、推魚掛掛鉤，林林總總。

勇於投資，是董事長洪榮德獨到的經營特色。振鋒去年營收 3.6 億元，洪榮德卻比一般中小企業勇於投資在技術設備上。2000 年斥資上千萬引進設計系統，奠定了振鋒在設計創新上的能力。去年年底，又與台塑集團簽約合作，預計投資約 2,000 萬元，打造網路化 ERP 系統和辦公室自動化。

25 歲就創業，今年他才 44 歲的洪榮德，在創業第一年就開始使用電腦。他印象深刻地描述，當初一台電腦要價 2 萬多元，他每天徘徊在店門外，看那台電腦看了近一個月，老闆被他「感動」，最後給了很便宜的價格，把電腦賣給他。「當時買不起硬碟，是用大磁片來寫程式，」他回憶。

振鋒早期主要從事貿易買賣，曾經賣寵物掛鉤做到全球 85% 的市場佔有率。近 10 年來，轉型做研發製造，並在 1996 年建置了工廠。

千萬高階設計軟體，1 年設計 140 個新品

2000 年成功導入美國 CATIA，使用和波音公司相同的軟體。在當時，可說是行業間的創舉，也讓振鋒的製程能力領先國際行業。

一般公司一年頂多擁有一個位數的新產品，振鋒運用高級軟體，一年可以設計出 140 個新品。也讓振鋒屢屢獲得創新研發的獎項。

這套軟體耗資千萬，過去振鋒使用多種包含 CAD、CAM 的應用軟體，檔案間經常無法順利連結、轉換。這套高階設計軟體，可以讓複雜的 3D 曲面設計便於處理，也提供了設計到生產端完整的工作平台。

而一開始購買檢驗設備也投入了 3,000 萬元。「來參觀的人都哈哈大笑，」朋友笑洪榮德說，哪有人砸錢來「搞破壞」、做檢驗。

「振鋒賣的是多掛，」洪榮德說，台灣的製造廠務要走高階的利基市場，就是要嚴格自我要求。

ERP 出狀況，陣前換系統

振鋒從1990年初就使用貿易軟體，也陸續建置財會、人事等應酬系統。「但沒有串連的工具，是拼人海戰術在應付電腦系統，」洪榮德表示，很多資料要重複輸入在多種系統中，既浪費人力也容易出錯。

振鋒於是在去年開始導入 ERP，並採用某國外大廠的系統，原本是預計在去年年底就要上線。但是推導到後期，卻在約 20%的部份遇到流程上的衝突不能解決。

同一時間，振鋒接觸到台塑緝的研討活動，讓洪榮德決定改弦易轍，重導入他們的 ERP 系統。

「企業經營的顧問諮詢，是中小企業很需要的，」振鋒總經理室協理鄭景立表示，振鋒在心想要壯大，需要建立一套穩固的經營管理制度。台塑緝的資訊服務，比一般的 ERP 系統多了商業智慧 (BI) 部分，同時更提供了台塑集團的管理辦法與制度，等於兼具資訊與企業顧問的角色。

對於原系統已經投入近 500 萬元，洪榮德不以為意。「硬體部分可以接續使用，員工受訓也是增進 ERP 概念，」在他的想法，這些投資並不是完全浪費。

振鋒導入台塑緝的 e 化方案，預計還要投入 2,000 萬元以上。導入範疇包括財務、經營成本、生產、營業、人資及資材 6 大領域，未來還將整合辦公室自動化系統。

老闆帶頭 e 化能成功

洪榮德換系統的決心，讓台塑緝總經理李孫儒親自率領團隊登門拜訪振鋒，掌握他們的需求。

「老闆帶頭 e 化，內部阻礙可能降到最低，」台塑緝高級系統分析師韓瑞珮表示，振鋒董事長的投入，讓他們看好能將振鋒打造為成功案例。

「在很多涉及流程的變動，非要我跳下來做，」洪榮德非常了解，e 化涉及流程的變革，他在場才能即時有效率地做決定。一個多月以來，他都是全程參與 ERP 的相關課程。一週 4、5 天都在，卻從不辭辛苦。

成立第 20 個年頭，振鋒在國際市場上要起飛。在台中工業區 1,700 坪的工廠將擴張到 4,600 坪；下半年也將在海峽設立分公司。但一切的營運計劃，都將由新的 ERP 系統貫穿核心。「當事業開始擴展，管理一定要跟得上，」洪榮德最念茲在茲地，仍舊是資訊這個必備工具。