

竣貿國際 誠信為本

張宗賢 掌握需求 將「客製化」標準化

竣貿國際股份有限公司，秉持「不斷創新、利潤共享」的經營理念，從需求點出發，追求企業的永續經營及成長。
文、攝影／洪詩茵 部分圖片提供／竣貿國際張宗賢



張宗賢表示，創業以後能夠持續成長，是因為有很好的事業夥伴、互信的供應商與朋友——耐久公司老闆。

心全力投入工作中。

學習磨練為成功之本

張宗賢是純樸的台東囡仔，畢業於成大機械系，畢業後第一份工作是在聲寶擔任生技工程師，主要負責製程改善。他坦言，公司當時沒有教育訓練，就是不斷地丟出問題，而他負責蒐集資料，尋找廠商提供不同的解決方案，整理成報告向上級主管呈報，當時他就曾提出自動化倉儲的計劃。他的第二份工作，同樣與機械相關，原本是應徵業務工作，卻因為語文能力強，全公司沒人看得懂東德進口機器的操作使用手冊，只有張宗賢可以勝任，老闆就將售後服務的工作交給他，那時的他完全是靠著閱讀操作手冊，一步一步摸索機器的操作

與維修，並跟隨一位德國師傅一起工作二年，期間從機器安裝的水泥灌漿、操作、維修全都一肩扛下，以致相關技能知識無不熟練精通。

一九八七年，張宗賢進入高明精機，擔任外銷業務，更為高明精機建立O2O安裝流程。於此同時，他也利用下班後的時間創業，成立「竣貿」，借朋友家的一樓作為公司空間，代人寫寫信件，做進出口貿易，但他卻也堅持一個原則，就是業務絕不與服務過的公司重疊。一九八八年，張宗賢離開高明精機，與朋友合夥創業，因為沒有創業資金，就以「竣貿」這家公司的名字折算現金入股，他說：「朋友主要是想以『竣貿』這公司名稱進行外銷，至於內銷業務就用朋友公司的名稱，兩相整

竣

貿國際以進出口貿易為主，主要產品有O2O刀柄、切削刀具、刀具量測儀、刀具動平衡機、油壓夾具等。總經理張宗賢先生，以自身從無到有、立業功成的經驗，證明了創業不僅需要一顆願意冒險的心，更應抱持一顆時刻精進學習的心，以誠信為根本，全



竣貿參展實況。

合，一內一外，正好互補。」創業初期，就跟他歷來的工作一樣，都是從無到有的過程，公司進出口的流程架構都是由張宗賢一手建立，一直到一九九七年拆夥，朋友繼續經營其內銷業務，而張宗賢則以「竣貿」繼續進出口貿易業務。

細數張宗賢創業的過程，就是不斷地學習與精進，如果沒有卓越的語文能力及迅速的吸收學習能力，就沒有今天的「竣貿」。張宗賢學生時期就學過英文與德文，而在聲實服務的時候，除了公司出錢讓他繼續學習英文外，他也另外自費學習德文。除此之外，在高明精機服務的時候，他還自費於YMCA學習國際貿易，他直言：「學習是立業成功之本。」

誠信 因為捨所以得

因為為人厚道大方，合夥時由張宗賢引進的機械，拆夥之後，張宗賢留下一般性產品，帶走銷售流程複雜的產品，但如今這些產品卻都成為熱銷產品。他說：「好東西自然經得起考驗！拆夥之後當



張宗賢閒時喜歡回歸大自然，用相機記錄生態之美。

然也曾碰到挑戰，一九九九年時營業額曾下降到僅剩五成。因緣際會下，以前的同事開創「耐久公司」開發新產品，來找我協助外銷業務，耐久當時開發的產品目錄只有一張A4紙大小，因為產品非常獨特，外銷成績極佳，現在產品量已成長至一本目錄本。」以竣貿的名義推廣販賣耐久的品牌，這種情況在業界非常獨特，但因為交情好，兩家公司合作至今默契仍舊絕佳。

目前竣貿的業務主要有三大部分，德國進口產品、德國最大手工工具與切削刀具進口商Iottman Geol台灣採購總代理、「耐久」產品外銷，其中耐久產品的外銷業務佔公司九成比例，耐久完

全沒有應徵外銷人員，而竣貿外銷部九成的員工都是在處理耐久的業務，對此情況，張宗賢卻全然不擔心，他相信，「誠信」是事業茁壯的基石，只要互信就可以永續經營。

反映市場化被動為主動

未來，以擴大產業規模為願景，出口業務部分，竣貿將著眼於橫向發展，「過去，出口重心都著重在品牌中的某樣產品；未來，期望能開發更多橫向暢銷產品。為了達到這項目標，過去，竣貿與耐久的合作偏被動，都是等耐久開發出新產品後，再協助外銷業務；未來，我們將化被動為主動，提供耐久市場反映，甚至主動丟出問題給耐久，解決問題的過程中，就會產生符合市場需求的產品。」

切削刀具的國際市場規模非常龐大，張宗賢表示，竣貿不與國際大型公司拚搏，反而發揮台灣小而美的精神，著重於產業升級，從市場的縫隙中走出「客製化」的路，切削刀具有許多特殊的客製化需求，竣貿將「客製化」標準化，節省時間、提升效率，穩穩抓住這群小眾市場。