



重品質、比服務 創立 30 年的不二心法

百德機械 臺灣工具機界的勞斯萊斯

明亮乾淨的工廠，不但沒有一點黑油味，空調設備提供同仁舒適的工作環境。位於臺中大甲的百德機械，將工具機更進一步升級成為「勞斯萊斯等級」，進軍航太領域，讓臺灣工具機暨零組件產業得以在歐洲發光發熱。

百德機械股份有限公司董事長謝瑞木，彰化高工畢業後待過石油公司，也曾在麗偉機械擔任總經理。回想當年之所以創業，是因當時桌上型電腦盛行，同時已結合工具機，因此希望能走一條與麗偉機械不一樣的路，於是成立百德機械。「那時我只想做個 100 人的

公司，」謝瑞木說，但當真正一頭栽入工具機產業，他才發現：「竟然這麼複雜！」

百德機械成立於 1991 年，正逢臺灣資訊人才急缺的年代，要跨入電腦數值控制（CNC）工具機產業，多半只能詳究日本的做法，再亦步亦趨的跟從。創業之初，謝瑞木就

深知，若要成為後起之秀必須走一條不同的路，因此把創業的目標設定在打進歐洲市場。

投入研發 風暴中站穩腳步

然而，沒有知名度如何立足歐洲？況且經營第三年幾乎開始吃老本，謝瑞木想到：先為美國企業做代工生產（OEM）顧好員工生計，並持續開發市場。在與美國企業合作過程中，他意外發現，透過 OEM 接單確實有助於提高公司的技術能量，不過他也沒忘創業初心，所以每年一定參加德國漢諾威工業展（EMO），且不惜成本租下讓人眼睛一亮的大攤位，希望能打出知名度。事實證明，多年後百德

機械果然在歐洲市場闖出好名聲。

2007 年，公司經營漸趨穩定，但原廠房已不敷使用，於是謝瑞木斥資搬遷到臺中大甲現址。然而兩年後一場金融風暴，打亂他的經營布局，但謝瑞木選擇正面迎擊，「當市場買氣低靡，就是我們養精蓄銳的好時機，」於是積極投入研發，雖然前後虧損約一億元，但正因為目標明確，反而在往後 10 年走得更穩健，更從中學習分散風險的重要，著手將美國與中國大陸當作歐洲市場之外的次戰場。

2010 年，中國大陸內需市場大增，臺灣工具機暨零組件產業繁榮昌盛，但謝瑞木卻看見隱憂，「市場雖供不應求，但臺灣廠商卻來不



1_ 生產專業 CNC 加工中心機的百德機械，已在歐洲高科技市場打響名號。

2_ 百德機械的設備精密度被讚譽為臺灣工具機界的「勞斯萊斯」。

及生產，且品質也每況愈下，造成整個產業跟著沈淪……」幸而他對品質不敢馬虎，率領同仁不斷精進，因而能在市場上贏得好名聲。

駐地設廠 用服務贏得客戶

不只兼顧品質，還要有細膩的服務才能打進客戶心坎裡。謝瑞木很早就看出「服務是產業成功的另一致勝點」，於是要求業務同仁不仅要會賣東西，更要能解決技術問題，甚至於十多年前就派遣技術人員駐點義大利與瑞士，包括現任總經理，謝董的獨子謝天昕，都是輪流駐廠的技術人員之一。

「因為對於廠商來說，機器壞了工廠無法運作，損失難以估計。而百德機械駐點於歐洲中心的瑞士，半天之內就能到達鄰近國家解決客戶的燃眉之急，相較於歐洲其他工具機廠，從報修到維修至少得花 3 天的時間，我們可說是精準掌握地

利優勢，」謝瑞木自豪的說。

再則，百德機械深知歐洲人的買賣習慣：一旦使用產品後覺得品質不錯、服務又得人心，即使價格再貴，但仍會選擇與合作過的企業交易，而這正所謂「一試成主顧」，也是用服務贏得人心的關鍵。

爾後，百德機械亦接續在美國、中國大陸設點，雖一年得多花 2 千萬元，但謝瑞木覺得這些都是必要投資。他也明白，即便百德機械在中國大陸的市占率不高，還是得把零件準備齊全，「尤其出關手續常耽誤時間，所以得提早做好準備，而這也是為了服務臺商需求。」

貿易衝擊 是挑戰也是契機

近兩年對百德機械而言意義非凡，原本只想創立百人規模的公司，如今員工已達 200 名，並於 2018 年 7 月正式上櫃。提及企業的永續發展，謝瑞木認為人才相當

致勝關鍵力

“凡事盡人事聽天命，用心經營，心態對了，什麼都對了。”



謝天昕

