



經營績效第9名、貿易業排名第17名

# 創新思維引領 六和化工無畏全球競爭

◎ 撰文／陳于風

在全球化的環境中，產業情勢變動劇烈，對貿易商而言，精準掌握及因應客戶和供應商的變化就成為勝出的關鍵。對此，六和化工從公司組織著手，董事長李世文表示，「我們的組織極為扁平化，因此能具有很大的彈性，能針對外在變化做出快速的判斷並採取靈活的措施。」

六和化工將公司組織化分為40至50個小單位，且皆具備利潤中心特性，需自行掌握成本及營收情況。「在這樣的策略下，雖然今年上半年全球情勢欠佳，但我們的營業額仍較去年同期有所成長。」不過，李世文也不諱言指出，利潤空間已經較之前縮減，針對此現象，「我們將以創新作為因應，也就是開發新供應商或新材料，以及新客戶和新用途等。」

六和化工在產品領域的擴展上始終不遺餘力。該公司成立於1971年，專門從事化學原材料的國內外生產廠商代理、進口、經銷及現貨供應，同時提供產品的

技術服務。六和目前的營業範圍遍及塑膠、橡膠、油漆、食品、電子、塑膠膜、膠帶、鋰電池、工業用紙、化妝品、藥品、水處理及染顏料等相關工業的化學原材料供應，總計2,400種品項。

「我們之所以會建置如此多元的產品線，主要是希望能提供客戶完整的解決方案，因此，即便是需求極小的品項，我們還是會持續經營。」同樣基於服務客戶的理念，六和也投資特殊化工產品的製造、液體化學品儲槽及化工碼頭，且投資比重逐年增加，目前貿易、製造及倉儲已成為核心業務。

除了產品的供應外，六和在技術支援及服務方面也必須滿足客戶期待，「我們必須提供較上游製造商更多的服務，才能抓住客戶。」李世文強調，「我們必須做到讓客戶信賴、甚至是尊敬和感動的地步。」為達到此目標，六和相當重視人員的培訓，且不斷投資硬體設備及軟體資源的更新。



六和化工在產品擴展上不遺餘力，營業範圍包括油漆、塑膠、特殊化學品等化學原材料的供應。

事實上，相較於傳統貿易商僅需單純從事進出口業務，現在的貿易商幾乎是無所不包，六和甚至更跨入產品製造及銷售領域，更直接貼近客戶需求，並分散上游製造商介入供貨給下游客戶的風險。再者，李世文強調，強大的專業絕對是貿易商的必備條件，如此才能了解產品特性並開發符合客戶需求的產品。

在區域市場的開拓方面，由於看好中國大陸的成長性，六和將投注更多資源於此市場，李世文表示，「藉由中國大陸市場的挹注，我們希望六和能成長為國際級的貿易商，唯有如此，六和才能在全球化競爭環境中，與國際貿易業者一拚長短。」■