

革新求變 銳意開闢新路徑 專訪偉民製本總經理 呂振邦



“

在瞬息萬變的時代，各行各業都不斷迎接大大小小的新挑戰。偉民製本（中國）有限公司（下稱：偉民製本）原本是一家專做「製本」的印後加工企業，自呂振邦先生加入家族生意、擔任總經理後，帶領企業走上了轉型之路，更銳意拓展海外市場，踏上國際舞台；他深信唯有革新求變，才能在時代洪流下長久立足。

”

毅然轉行 成印刷業新手 子承父業 推動企業轉型

七、八十年代正值香港經濟急速增長之時，不同行業都蓬勃發展，而印刷業也是其中之一，當時香港印刷企業為數不少。呂振邦先生的父親早在數十年前已於灣仔經營「製本」生意，主要從事裝訂、鎖線等印後加工服務，業務和生產規模較小，只有約20至30名員工。適逢中國改革開放，為香港製造業提供了在內地擴張生產和發展的機遇，作為外資可以享受稅收優惠，土地和勞動力成本又低，吸引了不少香港企業把生產線遷到內地。偉民製本也在1990年順應大趨勢，把廠房搬到東莞市長安鎮，香港同事則主要負責接訂單，公司以「前店後廠」的形式營運。



■ 1990年，偉民製本於東莞市長安鎮設置廠房，起初只有單一的「製本」服務。

■ 偉民製本由呂振邦先生的父親親手建立，並由兒子把生意發揚光大。

呂振邦先生的父母難以兼顧中港兩地的業務，於是希望子女能回公司幫手。1996年，當時已從事製衣業六年的呂振邦先生在父母要求下，投身從未接觸過的印刷業，從頭開始，學習如何裝訂，之後再去認識不同的技術、管理模式和國內的法規等，裝備自己。接著，他發現不少印刷廠房遷往內地後，也陸續建立自己的加工部門，可以自行處理製本、裝訂等工序，對偉民製本的生意造成一定影響和壓力。於是，他向父親提出企業轉型的建議，期望能夠延續家族努力經營的生意。

在轉型期間，偉民製本幸得團隊的支持，成功從單一的「製本」業務，發展至一站式印刷服務。在轉型前，公司與印刷企業的關係密切，對於印刷流程和物料等也非常熟悉，加上公司團隊上下一心，因此在轉型路上十分順利。回想當初採購機器設備時，身為門外漢的呂振邦先生唯有做好資料搜集，並且前往不同的展覽會，親自比較各大品牌機器的性能等，為業務轉型做好準備。當時，偉民製本沒有員工懂得操作印刷機，但他卻十分幸運地招聘到經驗豐富的師傅，一起建立印刷和CTP部門，時至今日仍然與公司一同成長、奮鬥。





■ 偉民製本的長安工廠至今已擴充至四個廠房，成為提供一站式服務方案的印刷企業。



迎難而上 堅守個人原則 從頭開始 開發外國客源

偉民製本早期的客戶，主要為香港的印刷企業。在公司轉型時，呂振邦先生一直堅守一個原則——不去接觸原有印刷夥伴的客戶，以免造成任何誤會，這無疑是個相當大的挑戰。可是，這種堅持並沒有阻礙公司的發展。他認為世界很大，而香港只是世界地圖中的一點，應該把目光放得更遠，因此透過參加不同的展覽會，積極發展海外業務。



■ 呂振邦先生十分重視團隊合作，與員工打成一片，相處融洽。





■ 呂振邦先生積極參加各個國際展覽會，尋求各種機遇。

自 2005 年開始，偉民製本從不間斷地參加大型的外國展覽，例如法蘭克福書展 (Frankfurt Book Fair)、法蘭克福的辦公文儀用品展覽 Paperworld、博洛尼亞兒童書展 (Bologna Children's Book Fair)、倫敦書展 (London Book Fair) 等；同時積極參與香港印刷業商會的「騰飛創意—香港館」項目，借助這個免費參加不同國家的國際書展的平台，接觸到海外不同類型和規模的出版社，可謂商機處處。事實上，不少外國企業從沒有在中國生產的經驗，因此展覽會是一個很好的機會，讓偉民製本不斷發掘國際客源和業務，向參觀者介紹他們的印刷服務和節約成本的解決方案。



■ 呂振邦先生 (左一) 與客戶關係良好，以往曾與法國的客戶一同參加慈善跑。

德國、英國、法國都是偉民製本海外業務的重點市場，因此當地都有銷售同事駐守，負責拜訪客戶，與各方交流和接觸，保持緊密的聯絡。近年，偉民製本還開拓美國和澳洲市場。

值得一提的是，有些海外的銷售人員曾經是偉民製本的舊客戶，駐守英國的 David Sheldrake 就是其中之一。當時 David 已屆退休之年，但呂振邦先生卻慧眼識英雄，誠邀他加入銷售團隊，至今已經超過十年。海外銷售團隊建立多年來，合作已有默契，大家一起構思各種新產品、新方案，成績也十分理想。與客戶保持良好的關係是業務能夠延續的重要因素，而「舊客戶」變成得力助手，一起開拓業務，共創佳績，更是難得。

■ 呂振邦先生 (左一) 的海外銷售團隊皆充滿幹勁和熱誠，推動偉民製本的業務發展。





■ 偉民製本的產品種類繁多，印刷精美，經常獲得客戶的好評。



目前，偉民製本的業務重心以已發展國家為主，但也與新興市場的客戶建立關係。呂振邦先生表示，不少新興國家的客戶以往只製作較簡單的產品，現在已開始追求更高質素、較高檔次、工藝較為複雜的印刷品，但自身國家的技術或未能滿足有關要求，這就正為偉民製本提供了良機。他們正嘗試抓緊市場的空白，逐步擴充國際業務版圖。

力求創新 滿足客戶需要 吸引新血 重視行業承傳

呂振邦先生明白到做生意不能只著眼於短期的盈利，令客人滿意才能與他們維持長遠關係。偉民製本的經營理念就是“Your satisfaction is our satisfaction.”（你們滿意我們就滿意），

就是以客為尊，不論客戶對品質和價格有何要求，他們都會盡力滿足，努力不懈地做好每個項目、每件產品。客戶對產品和服務作出很高的評價，又或者產品在市場中大受歡迎，都成為偉民製本堅守這理念的推動力。

常言道：「創業難，守業更難。」作為企業第二代，呂振邦先生相信只有不斷創新，願意破格求變，才能夠在市場中佔一席位，甚至推動整個行業發展。偉民製本現提供印前、印刷和印後服務，產品種類繁多。他們樂於與客戶溝通，力求製作出別出心裁、令人注目的產品；為了增加產品的吸引力，他們會設法為客戶採購所需的配件或材料，提供貼心服務。偉民製本近年建立設計部門，生產自家品牌的產品。現時，團隊正在嘗試設計辦公室文具產品，往後會逐步擴充設計的業務。



▲ 偉民製本以客為尊，致力成為客戶至可信賴的印刷夥伴。



■ 偉民製本與 HKDI 學生攜手製作的「周而復齒」枱曆，獲得中華印製大獎銅獎，成績令人鼓舞。

印刷業難以招攬人才，年輕一代誤以為這是沉悶乏味的製造業，其實印刷是多彩多姿的創意產業之一。呂振邦先生認為，印刷業必須持續以創新帶動行業發展，不能只在硬件上投資，更要投放更多資源在設計和研發上；這不單可吸引新血入行，讓年青人能一展所長，發揮創意，還可推動行業與時並進。

過去幾年，偉民製本大力支持香港印刷業商會聯同香港知專設計學院（HKDI）舉辦的「印出個未來」廣東省實習交流計劃，為 HKDI 的學生提供暑期實習機會，認識印刷的生產流程，並在企業協助下設計一個全新的作品。這個計劃得到很好的口碑，學生能夠在實習期間獲益良多，體會到印刷是充滿趣味和創意的，同時也為企業注入了創新思維，啟發員工在產品設計方面的構思。偉民製本很樂意繼續參與這個計劃，並加強與院校的聯繫，期望能吸引更多年青人入行，把印刷業承傳下去。



■ 偉民製本已連續幾年為 HKDI 的學生提供暑期實習機會，呂振邦先生（左二）與其中一屆的實習學生在結業禮上合照。圖中一位學生（左一）更於畢業後加入偉民製本的大家庭。



■ 呂振邦先生深信，印刷業是「長做長有」的。

自我增值 迎合市場趨勢 認清形勢 及早未雨綢繆

「印刷業絕對是長做長有的，只是形式上有所轉變而已。」對於印刷業和偉民製本的未來發展，呂振邦先生持樂觀的態度。他表示，比較簡單的印刷品如小說、報紙、產品說明書等，或會很容易被其他媒介取代；然而，具收藏價值的精品、包裝印刷等則不會輕易被淘汰。近年提倡回歸紙本閱讀，所以兒童讀物也是重點發展的方向。全球各地推出各種減塑、限塑政策，而紙張是取代塑膠的理想物料。由此可見，印刷絕對是「長做長有」的。

個人化、款多量少是未來印刷業的大趨勢，而數碼印刷科技不斷推陳出新，印刷效果媲美傳統柯式印刷。呂振邦先生相信會在不久的將來為偉民製本購入數碼印刷設備，令生產更有靈活性，製作更多元化的產品，滿足客戶的不同需要。

新冠肺炎疫情席捲全球，印刷業當然也受到衝擊。因著往返中港兩地需要接受隔離檢疫，呂振邦先生於疫情爆發後不久，就決定自己上東

莞工廠，至今已超過一年，除了主持大局和分擔部分香港同事需於廠內處理的工作外，也為了讓同事留在香港無需與親友分隔兩地。工廠的生產雖然一度受到疫情影響，但2020年中已大致恢復正常。訂單方面則有所減少，主要是因為外遊、探親、公幹等活動停止，旅遊相關產品如旅遊書、紀念禮品等的需求下降。不過，呂振邦先生仍能透過視像會議與海外銷售團隊及客戶保持溝通，洽談業務，構思開發新產品，為疫情消退後作好準備。■



■ 時常駕車四處去的呂振邦先生喜愛廣交朋友，開闊眼界。