

“ 朱鶴年先生，多年來從事印刷機械生產，一直奮鬥不懈，積極進取，以誠待人。高中剛畢業後在車間當學徒，及後畢業於上海財經大學企業管理專業。先後任職上海訂書機械廠、上海紫光及上海紫宏，歷任生產科長、市場部經理、辦公室主任，再到總經理，在不同崗位上累積了豐富的經驗。 ”



誠，招天下客

朱鶴年為紫宏奠下十年穩固基業

■ 紫宏的印後設備在國內的市場佔有率很高。



路，為有目標、有遠見的人而開 ■

到今年5月8日，上海紫宏機械有限公司正好成立十年。回想紫宏成立之初，朱鶴年先生感觸良多。

紫宏的前身是上海長江機械廠，這不過是一家技工學校營辦的企業。1998年，上海紫光機械有限公司為擴大生產，借用長江機械廠的基礎，與美國農興集團合資成立印後加工廠——上海紫宏機械有限公司，當時為上海紫光辦公室主任的朱鶴年先生獲任命為紫宏的總經理。

朱鶴年先生走馬上任後，清楚地認識到要使紫宏在同業中脫穎而出，必須做到三點：定位要準、起點要高、隊伍要好。當時上海紫光的印後機械在國內比較有名，但折頁機和三面切書機與國際先進水平相比還有距離，新辦的企業如果能在這方面有發展，肯定會有空間。最終，朱鶴年先生憑藉對市場的敏銳觸覺，將折頁機、三面切書機等這些印後機械定位為主打產品，適時推出精裝機。新成立的紫宏充滿抱負，無論在生產能力、產品檔次、還是管理水平，都旨在成為全國的第一流，這樣才能有競爭力，勇闖國內及國際市場。

但剛開始的時候，面對一無技術、二無市場、三無用戶的局面，一切只能從頭開始，過程中披荊斬

棘，歷經重重困阻。紫宏最初從引入一批德國的印後加工二手機，一方面，他們從整修過程中了解到先進設備的工藝和製造原理，為日後自行研發產品打下基礎；另一方面，紫宏藉著銷售二手機而獲得收入，作為公司運轉資金，更由此積累起客戶來。結果，1999年，第一台「紫宏」ZYH折頁機面世。

好的產品必需要有好的質量。紫宏獲評為先進技術企業、中國包裝機械工業強50企業，通過高新技術企業認證。朱鶴年先生也相信一家優良的企業要與國際接軌，於是在1999年、2005年和2007年，紫宏分別通過ISO9001國際質量體系認證、ISO14001環境管理體系認證和GB/T28001-2001職業健康安全體系認證，是印刷機械行業中小企業通過這三個國際認證的第一家。朱鶴年先生表示，有了規範化的管理，國內外客戶無論何時到訪紫宏，車間的環境和整體的安排都是井井有條的。

■ 紫宏取得多項榮譽，更是國內印刷機械行業中小企業通過三認證的首家企業。



目前，紫宏的折頁機系列在國內屬於品種最齊全，檔次最高，佔全國市場80%，而三面切書機在國內佔有率也達50%。員工方面，200多人的團隊合力為紫宏屢創佳績，2003年底，銷售額首次突破人民幣一億元，比原定計劃提早兩年達成；2007年底，折頁機系列產品銷量突破5,000台。紫宏的折頁機、三面切書機、精裝、包裝4大系列，共27個品種的中高檔裝訂設備，都是他們的獨創法寶。

在朱鶴年先生的領導下，市場銷售積極拓展海外市場。2004年第一次參展德魯巴的5台機銷售一空，自此之後，國外市場的銷售額從1,000多萬上升到去年3,000萬，紫宏的品牌享譽俄羅斯、中東、東南亞和南美洲。

■ 紫宏成立初期困阻重重，朱鶴年先生到現在還記憶猶新。



「UPM 雅光」，90 克

029

香港印刷業商會

▼ 朱鶴年先生與紫宏的拍檔。



▼ 2004年，紫宏與紫光舉行盛大的全國用戶信息交流會。



以誠感人者，人亦誠而應

朱鶴年先生說：「做生意，先做人。」他始終堅信，急客戶所急，想客戶所想，才是辦企業的真理，寧可損失金錢，也決不能喪失信譽，要以誠意感召人，憑質量打天下。公司成立之初就提出「以人為本，以誠取信，質量第一，精益求精」的口號，並把這個觀念灌輸到每個員工心中。在銷售產品和提供售後服務時，紫宏十分重視客戶的意見，透過不同途徑收集意見後歸納起來，做成簡報，分發給各個部門（包括質量保證部、技術開發部、生產製造部等），集中顯示問題所在的部門，就必須即時檢討改善，「售後服務綠色通道」就是特別為全國客戶而設的。

紫宏與港資印刷企業時有接觸，朱鶴年先生認為珠三角的印刷企業代表了中國最高的水平，香港印刷業商會也為他們提供了平台，惟有要不斷借鑒，才能打入國際市場。參與商會的活動是開拓客戶群的好機會，從而認識世

界印刷行業的發展，了解客戶對他們產品的看法和要求。

朱鶴年先生的那份「誠」，除了對待客戶之外，也同樣反映在員工身上。他認為與員工分享公司的成長和收穫，發掘和實現員工的個人價值，是非常重要的。「我們這個企業成功，就是因為這個團隊任勞任怨、勤勤懇懇、敬業樂業，而且自我定位很準，把六字箴言『團結、拼搏、進取』發揮得淋漓盡致，才有紫宏的今天。」

就是憑著朱鶴年先生的真誠、誠懇的態度，紫



■ 紫宏每年都大力支持商會的新春聯歡晚會，朱鶴年先生定必來港赴會。



■ 朱鶴年先生除了是紫宏總經理外，也擔任秋山國際（中國）的首席代表。圖為朱鶴年先生與兩家企業管理層來香港與客戶見面。

宏不單招聚了眾多客戶，也招攬了不少人才。

承佳績，創高峰， 勇闖新市場 ■

創立十周年，朱鶴年先生一手為紫宏奠下穩固的基礎。對未來的設想，他一再強調紫宏要往更高的檔次發展，不論員工素質、管理水平、機械加工手段還是機器的生產力，都仍要不斷地上升。在日益激烈的市場競爭中，已有不少後起之秀，儘管還不能動搖紫宏的地位，但若不留心、驕傲自滿的話也會被超越。所以朱鶴年先生一直提醒員工：「一根弦一定要繃得緊，一鬆懈就沒有力氣，一定要讓自己處於不斷學習上進的理念中，千萬不能滿足於現狀。」紫宏「團結、拼搏、進取」的企業精神將會繼續發揚下去，朱鶴年先生自信地告訴我們：「十年內，國內應該沒有印後企業能夠超越紫宏。」

下一步，紫宏準備進軍歐美市場。由於歐洲地區擁有最先進的印刷機械技術，所以紫宏準備跟當地著名的印刷機材公司搞技術合作，希望在技術方面更進一步。朱鶴年先生直言：「現在海外市場只佔紫宏的總銷售額約六分之一，希

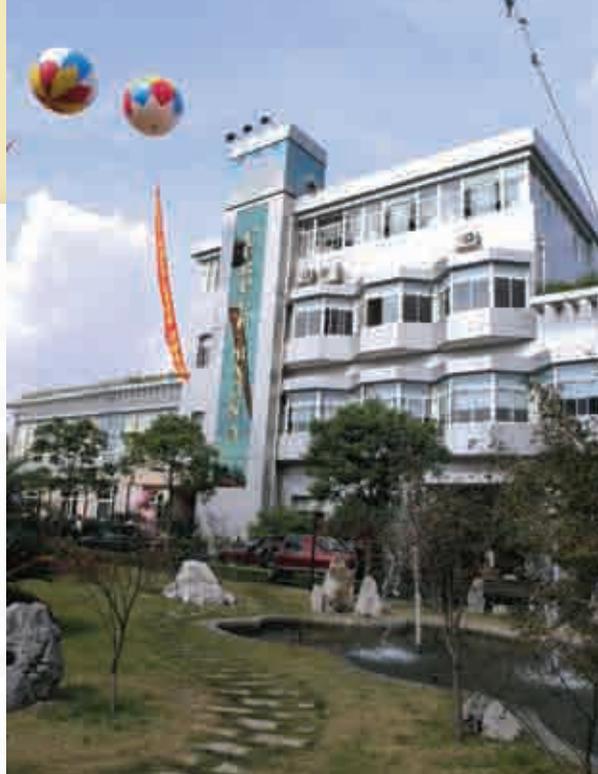
■ 紫宏的全球銷售網絡。



望未來五年內能達到三分之一。國際市場很大，中國的勞動力、機器又比較便宜，假如質量跟得上，大展拳腳絕對不成問題。」

繼 drupa 2004 後，今年紫宏再次在 drupa 參展，與國外先進設備同台競技，並將會有新亮點，展示的幾台機器各具特色。朱鶴年先生希望通過 drupa 掌握現時國際上印刷業的整體形勢，向其他廠家觀摩學習，繼續開發適應不同市場需要的產品。

■ 朱鶴年先生喜愛園藝，紫宏的廠房也充滿綠化氣息。



退而不休，活到老學到老 ■

朱鶴年先生已屆退休之齡，仍在為紫宏、為中國印刷事業奮鬥。「如果年輕十歲」是朱鶴年先生給自己出過的一個考題，他說：「我相信能夠做得還要好、做得還要大。不但要發展紫宏的折頁機、三面切書機，還要把精裝系列做得齊全；不但要帶領這個團隊要走到東南亞、俄羅斯、中東，還要想辦法走到歐洲、美國這個高水準的市場。如果外國名牌產品值十分，那我們起碼要做到八分的水平。」

對於日後的退休生活有何計劃？崇尚簡單生活的朱鶴年先生希望在退休之後，能夠將以往沒來得及看的書全部看完，因為他深信「活到老學到老」。看書是他日常的愛好之一，家中的書如汗牛充棟，也是他廣交四海的結果，大多數的書都是朋友相贈的。

紫宏的公司環境優美，有如像花園一樣，這樣的環境能使人心情愉悅，工作事半功倍。細問之下，原來朱鶴年先生正是愛花之人，他認為閒時能在家裏觀賞、修剪花草，絕對是人生一大樂事。

京劇是朱鶴年先生自小的愛好，他喜歡京劇這國粹中一板一眼、一絲不苟的嚴謹舞台作風，而這種嚴謹的態度，不但令他欣賞，也成為他處事的作風。

雖然對退休生活難掩嚮往之情，但朱鶴年先生說：「只要中國的印刷仍需要我，我就要繼續發揮我的光和熱，把中國的印刷事業做強做大。」即使真正退休，朱鶴年先生仍會盡力培養更多人才，讓紫宏朝著國內最優秀印後基地的目標前進，也繼續為中華民族的工業貢獻力量，讓中國的印後機械在國際舞台上展現出光彩。

■ 即使退休，朱鶴年先生仍心繫印刷。



後記：感激無限 ■

當問到朱鶴年先生紫宏的成功秘訣時，他很爽快地回答：「紫宏的成功並沒有什麼秘訣，但我有幾點深刻體會。第一，要感謝我們的客戶，是客戶給我們創造了這麼好的機會。第二，要感謝我們的團隊，包括領導班子和所有的員工，特別是不辭勞苦的營銷隊伍。還有，就是要感謝香港印刷業商會，借助他們搭建的理想平台，紫宏才能夠有今日的發展。我想，這些都是紫宏成功的最大因素。」 ■