

香港偉民制本

打開國際高端書刊印刷的創意世界

專注出口圖書印刷，以精工細作和創意設計為產品特色，精美書刊得到國際買家的充分肯定、訂單源源不斷的偉民制本中國有限公司（以下簡稱偉民制本），其「牆內花開牆外香」的經營特色，使其鮮有在媒體露面，在眾多印刷廠中顯出與其斐然業績並不相稱的低調。近期，海德堡專程赴偉民制本的東莞廠區，走訪了總經理呂振邦先生，聽他解讀這家個性鮮明的書刊印企如何打開國際高端書刊印刷的創意世界，如何順利展開國際市場的發展藍圖。

由印後制本到書刊印刷的華麗轉型

偉民制本最初由呂振邦先生的父親於 40 多年前在香港創辦，當時的主營業務圍繞「制本」，即負責為其他印刷廠做裝訂、鎖線等印後加工服務。90 年代，偉民制本在印刷業蓬勃發展中不斷壯大，並在港企北上大潮中開始將工廠遷往東莞。個性活潑謙和、喜愛服裝時尚的呂振邦先生也在 1996 年「頗不情願」地加入家族企業，為了幫助父母而走進了印刷行業。始料不及的是，呂振邦先生逐漸把自己對時尚與美的敏感和執著，融入於開拓印刷事業中。這樣不但帶領偉民制本邁上「高端創意型」書刊印刷企業的台階，自己也在印刷行業裡找到了如魚得水的從容欣喜。

轉變的契機於 2004 年出現，不滿足於僅為客戶做毫無創意的印後加工，偉民制本開始考察轉型至書刊印刷，呂振邦先生希望能夠真正與客戶共同研發設計，生產出精美的書籍。獲益於多年與眾多印刷廠客戶的業務往來，他和公司的團隊掌握到如何為客戶提供節約、高效率、效果出眾的印刷道理。「跟很多印刷廠接觸時，看到他們各自的長處和弱點，對於我們成功轉型、少走彎路帶來了很大幫助。」呂振邦先生如是說。

於是，呂振邦先生開始了企業轉型之路，包括：一次性採購了海德堡速霸 SM 102-2 翻轉膠印機和



■ 偉民制本中國有限公司總經理呂振邦先生解讀了公司走向國際高端書刊印刷的創意世界，以及國際市場發展藍圖的理念。

SM 102-4 翻轉膠印機等兩台印刷設備。「這兩台膠印機可以做單面的四色印刷、雙面雙色或者單面雙色和雙面單色，靈活性很高。」呂振邦先生這樣回顧當時設備選型的想法：「靈活性高是當時選擇海德堡的一個重要原因，因為其他品牌需要最少三台或四台設備才能兼顧上述所有類型的需求，而選擇海德堡，就只需用兩台設備。」

另外，偉民制本在採購第一台膠印機的同時，還採購了 CtP 設備，直接邁過菲林階段，為印前數字化確立了一個高起點。

■ 呂振邦先生(左二)與他的營運團隊對印刷充滿熱誠，勇於接受挑戰。



令呂振邦先生感到非常幸運的是，在轉型之初印刷部門組建時就遇到了非常優秀的員工，現在他們都成為了骨幹力量，除了才能出眾外，呂振邦先生還點評：「他們跟我一樣，對於印刷都很有熱誠，依然勇於接受挑戰，看到新設備都會非常興奮。」。近10年來，出於對海德堡在品牌、設備和售後服務的滿意與信任，偉民制本目前已擁有五台海德堡對開設備，涵蓋 SM、CD 和 CX 等設備型號，能夠靈活處理從 31 克重到 400 克重的所有紙張，為其在國際圖書市場的開疆拓土奠定了堅實基礎。

國際圖書市場的遠征

書刊裝訂業務的多年積累使得香港偉民印刷轉型中，自然地把企業定位為出口圖書印刷。自 2004 年起，呂振邦先生開始帶領銷售團隊積極拓展業務。「我們每年都有三次到四次到國外拜訪客戶，參加圖書展覽會，與各類業內人士接觸，建立來往。」偉民制本的業務逐漸擴充，到 2008 年，業務出現了跨越式增長，因為公司在英國、澳洲、日本和紐約設立辦事處，建立國外營業代表，帶來了源源不絕的海外圖書業務。在很多人為 2008 年金融危機而苦於應變的時候，偉民卻連續數年以高增長率笑傲業界。目前，公司來自歐洲市場的訂單佔約 60% 的最大份額，其餘訂單來自美國、澳洲和日本等地。

在選擇和維繫客戶方面，呂振邦先生也有非常獨到的見解。首先，偉民制本的客戶以中小型企業為主，大型客戶和大訂單的數量很少。「綜合考慮自身人手、設備、規模等因素，平衡企業風險管理，沒有一個客戶的業務量超過我們總銷售額 15%。」他介紹道：「很多公司大客戶業務量的比例有 30% 至 40% 之多。如果大客戶出現一些意外情況，會對企業造成不可估計的影響，所以偉民制本有意識地選擇為中小型客戶服務。」

其次，不計成本為客戶服務似乎也成為了偉民制本的一大特色。「我們的客戶中會出現一些不賺錢的客戶或者業務，因為客戶要求特別高，開發時間和成本常常會超出預算，但是我都希望促成合作。」呂振邦先生說，「因為製作出一個漂亮的產品，看到它銷售成功，就讓我覺得有一份成就感。」偉民制本的團隊也保持了這樣樂於學習和接受挑戰的工作熱情，正如呂振邦先生所說：「我們的產品種類非常豐富，甚至比很多大型的圖書印刷企業還要多。無論是如何複雜的書籍，我都絕對能應付，從來沒有拿到一本做不到的書。」這樣專注的投入自然贏得市場和客戶的認同，很多偉民制本製作的書籍都成為暢銷書，繼續接到客戶的再版訂單或其他語言版本的訂單，就是讓呂振邦先生感到最開心的。

對印刷與中國市場的充分信心

關於香港印企如何能成為歐美市場的穩定供應商，呂振邦先生作了一番對比分析：「雖然歐美享有更高的印刷設備和水平，但是他們成本太高，當涉及到一些手工產品，價格差距就更難令人接受。縱使中國人均工資增長迅速，但與歐洲國家相比，現在中國的平均工資仍然只是他們的五分之一到六分之一左右。另外，作為世界工廠的中國和其他地區（包括印度、越南、韓國），都擁有難以比擬的原材料優勢，各種塑膠、木材、金屬及布料等的供應都非常豐富。因此，儘管中國很多方面的成本正在增加，但我們在未來數年依然具備競爭力。」

談及偉民制本的未來發展，呂振邦先生提出了兩個努力的方向。首先，持續加強原有的印刷技術，會繼續引進公司的第二台海德堡超霸 CtP，提升企業在色彩管理和流程自動化的水平，使印前、印刷的流程銜接更為順暢，充分發揮印刷機自動裝版和換版優勢，進一步提高生產效率，從而服務旺盛的公司業務。

另外，不斷追求創意和美感的呂振邦先生還對歐美市場上各種精巧的紙品周邊文具產品頗感興趣。「如果能夠通過一些品牌設計或合作來深入開發，我還希望作出這樣的嘗試，做一些公司的自有品牌產品。」不過，萬變不離其宗，呂振邦先生心目中的最大規劃還是以印刷為核心，把父輩創立的家族企業紅紅火火地延續下去。■