

扎根香港 銳意發展多元一站式印刷美學 宏亞傳訊集團董事總經理劉文邦



“當香港不少商家都北望神州之際，宏亞傳訊集團 16 年來一直扎根香港。集團董事總經理劉文邦先生堅信「千里之行，始於足下」的道理，宏亞從最初的印刷、釘裝，逐漸發展至今集翻譯、設計、市場策劃、活動統籌、禮品採購、物流管理等於一身，加上將藝術融入業務——力推本地創作的藝術出版及發行、AO Vertical 藝術空間、AO: The Photo Book Center 藝術書店等項目，由始至終都立足香港。今期《香港印刷》專訪劉文邦先生，了解以印刷為核心業務的宏亞如何一步一步地作多元發展，並直擊報道近期集團於商業旺地開設門市 AO: Print 的最新動向。”

定立多元發展路向 發展綜合傳訊服務

宏亞一直給人勇於創新的鮮明形象，在過去十多年間，除了傳統的印刷、釘裝、色彩管理等服務外，也衍生出設計、出版、物流等業務，而於其辦公大樓內設置的項目，更是突破了傳統印刷業的框架。儘管業內有不少公司都在發展多元業務，但從成立之初就把「多元一站式」作為理念、以發展綜合傳訊服務為目標，或許宏亞是為數不多的企業。劉文邦先生表示：「印刷業為傳統工業，處於較下游位置，如要突圍而出，就要力爭向上游擴展，從多方面開拓屬於自己的客源。」

逆風啟航 掙扎求存

1997年，原本從事銀行業的劉文邦先生大膽以個人積蓄，決心轉行，積極部署，於柴灣新藝工業大廈租下單位，購置一台兩色及一台五色柯式印刷機，以之前從未踏足過的印刷行業開展他創業之路。宏亞最初以財經印刷為主，員工只有12人，但成立後不久即遇上金融風暴，金融及地產業首當其衝。劉文邦先生很快意識到，單一的印刷業務會承受很大風險，他必須迅速變陣應付，於是決定加入商業印刷業務，吸納新的客戶群。

■ 16年來，宏亞以印刷業務為基礎，再一步步邁進，發展成今天的綜合傳訊集團。



宏亞逆風啟航，經過頭兩年咬緊牙關掙扎求存，終於熬過了最艱難的時期，從中上了寶貴的一課——要發展多元業務。站穩陣腳後，公司為迎合需要而設立釘裝部、物流部和多媒體公司，為日後邁向綜合傳訊市場打下基礎。

購入第一所廠房 印刷業務趨成熟

2000年，劉文邦先生全資購入華盛中心一樓全層，使宏亞擁有屬於自己的物業；同時完善整個廠房配置，相繼增購印刷機、摺紙機和膠裝機，釘裝部更開始24小時生產。這時，公司業務漸趨成熟，成為全面的印刷及釘裝企業。

■ 目前，宏亞印務全天候運作的團隊提供印前、印刷、印後一條龍服務。



到了2002年，宏亞發展印前業務，購置首台 CTP，並成立宏亞數碼分色有限公司，增設輸出服務。該公司除了工序嚴謹外，還不斷更新各項技術，至今已成為24小時的輸出中心，與時並進的色彩管理、輸出及打樣技術和專業的印前團隊，確保成品達到優良品質，於色彩上與顧客建立良好的溝通。

2003年，宏亞更增持了具實力的安業財經印刷有限公司的股份，展開長期合作關係。目前，安業已成為環球文件供應商，全球辦事處24小時運作，為客戶設計和印製財務及年度報告、製作並呈交企業文件及方案至電子媒體（如香港聯交所電子呈交系統），以至印製招股書、上市章程及通函等。

拓展多元化業務 邁向直立式發展期

為應付迅速擴張的業務需求，宏亞購入森龍工業大廈的單位，營銷團隊順利建立。到了這個發展階段，公司積極拓展多元化的業務。

2007年，熱愛藝術的劉文邦先生向上游業務發展，成立宏亞出版有限公司，專門搜羅與香港文化藝術有關的題材，包括攝影、純藝術、建築、設計、插畫等，旨在將具有獨特意念的作品結集成書。

■ 宏亞致力出版和發行以香港為題材的藝術書籍，本地及海外分銷點超過160個。



劉文邦先生在創業過程中，很多訂單是他親自尋找的，從中深刻體會到做好市場和品牌定位十分重要，這樣才能爭取客戶的信任。他指出：「打造優秀的品牌形象，提供最優質的產品服務，最能說服客人，最能讓他們留下深刻印象。」宏亞不單重視自身的市場推廣策略，在業界建立起名聲，還創立 AOMM Creative Limited，為客戶提供市場策劃服務，透過靈活多變的方案，向目標受眾準確傳達訊息，令客戶的產品在市場上突圍而出。

自置總部宏亞大廈 完善高速多元發展藍圖

劉文邦先生認為，2008年購入宏亞大廈是集團發展的重大里程碑，不單能夠給予客戶無比的信心，還標誌著宏亞基礎業務已經成熟，市場和品牌的定位順利完成構建；加上集團的不同部門和子公司集中在「同一屋簷下」，更能促進溝通合作，發揮協同作用。



■ 2008年購入宏亞大廈是集團發展的重大里程碑，還標誌著宏亞基礎業務已經成熟，各部門和子公司位處同一大廈更能緊密聯繫。



► 迅達物流服務有限公司有專業車隊提供貨運服務。



▼ Asia Premium Solutions Ltd. 為客戶提供採購、設計、包裝一站式禮品宣傳方案，宏亞15周年紀念盒及禮品的製作也是其一手包辦。



■ 宏亞印務的產品水準獲得各方的肯定，曾獲得海內外多項殊榮。



遷入宏亞大廈後，集團的發展空間更大，進一步落實提供綜合傳訊服務的目標。宏亞於2008年與嘉創有限公司合作，提供各類展覽及活動的策劃和統籌服務。Asia Premium Solutions Ltd. 於2011創立，為客戶提供採購、設計、包裝一站式禮品宣傳方案。同年，宏亞成立了迅達物流服務有限公司，全面支援客戶需要，提供完善的運輸、倉儲、優質客戶服務及 GPS 物流管理系統，進一步實現一站式服務的承諾。

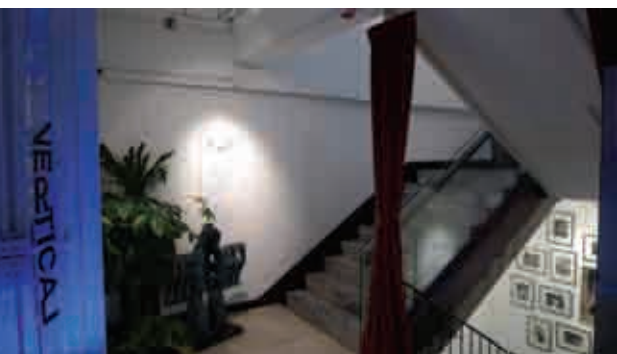
此外，劉文邦先生更充份利用宏亞大廈的空間，推動藝術發展，並開拓新業務。他充滿創意地將大廈的梯間撥作 AO Vertical 藝術空間，展示各地藝術家的作品。宏亞又踏足零售市場，將大廈地鋪開設書店 AO: The Photo Book Center，售賣世界各類攝影書籍。

藝術為趣亦為業 突破框框推動香港藝術

現今的印刷業不再是一種勞動密集、工場式的作業，而是含高新科技的創意產業。印刷工藝是一門專業技藝，技師在印刷的過程中揉合了各種科學和美學，把最優秀的效果呈現出來，所以出色的印刷品可說是一件精美的藝術品。宏亞就是以如此認真的態度製作各類產品，其水準獲得各方的肯定，過去曾獲得美國 Benny Awards、中華印製大獎、香港印製大獎等殊榮。



■ 宏亞出版積極將本地藝術家的優秀作品帶到國際書展及其他國際交流活動。圖為香港印刷業商會理監事出席宏亞出版在法蘭克福書展的酒會。



■ **AO Vertical** 藝術空間打破傳統的藝廊模式，是全港首個跨越11層的垂直藝廊，致力介紹世界各地的藝術家及其作品。

劉文邦先生還將對藝術的熱誠融入出版事業之中。宏亞出版有限公司以推廣香港藝術文化為使命，把本土文藝題材集結成書，如《走讀香港》攝影集和《香港攝影師系列》。出版社更每年參與全球最大的法蘭克福書展及其他國際交流活動，將一眾本地藝術家的心血結晶帶到世界各地。同時，宏亞出版也大力支持各項藝術項目，特別是香港本地創作，近年常見的卡通人物 Oowa 和 Rainie 的創作人就是由他們發掘出來的。

宏亞大廈也充滿藝術氣息，跨越11層的梯間成為了 AO Vertical 藝術空間，是全港獨一無二、以垂直方式展示的藝術空間，一再證明宏亞大膽創新的鮮明個性。這個藝廊以嶄新角度呈現香港以至世界

各地的特色藝術，自2012年開幕以來，已先後為多位知名的攝影師舉辦展覽活動，例如榮獲普立茲新聞攝影獎的劉香成先生，吸引了不少藝術愛好者前來欣賞。

為支持本地的攝影藝術發展，宏亞開設 AO: The Photo Book Center 攝影品味專門店。客人除了親身到門市購書外，更可身在家中 DIY，利用其免費提供的“AO Photo Book Creator”自行製作攝影集，並可於網上落單，十分方便。書店亦會舉辦交流、閱書會等活動，為攝影愛好者提供互相分享、交流心得的機會，推動攝影書的閱讀與收藏。此外，宏亞更舉辦了首屆香港攝影集比賽，鼓勵大眾認識攝影集的藝術價值。



■ 宏亞發掘了卡通人物 Oowa 和 Rainie 的創作人，為他們出版繪本及推出各類時尚生活產品。



■ **AO: The Photo Book Center** 是攝影品味專門店，既有豐富的攝影書籍，也是攝影愛好者互相分享、交流心得的好地方。



「我搞藝術既是個人喜好，又是看到當中的商業價值，所以嘗試在這領域發展。」劉文邦先生說。宏亞的藝術出版及印刷團隊，可協助在 AO Vertical 參展的藝術家製作、出版和發行與展覽相關的刊物及書籍，AO: The Photo Book Center 可推廣其攝影書籍及自製攝影集（DIY Photo Book）。這樣既可以普及藝術，又可為集團帶來收入。

兩家 AO: Print 門市 相繼座落商業區 開拓優質數碼印刷業務

近年，印刷數碼化一直是業界熱烈討論的話題。印刷出版已從過往的單純印刷、釘裝的產業，逐漸開始以多角度迎合市場需求，從業者要審時度勢、緊貼市場脈搏作出轉變。對劉文邦先生而言，數碼化並不是洪水猛獸，而是宏亞一個發展的新契機。

2013年8月及11月，發展步伐一直沒停過的宏亞再有新動向，先後於香港商業旺地中環及上環開設 AO: Print 印刷服務中心，目標直指中高檔的個人和商業客戶群，提供各類名片、信紙、賀卡、宣傳單張、小冊子、海報、座枱曆、書刊等產品的優質、按需、快速印刷服務。顧客可自選紙張和款式，並可獲專人提供意見及跟進，落單後兩個工作天內就可取得成品。劉文邦先生說：「以往印刷公司一般不會設於商業中心內，而現在數碼化正填補這方面的空白，專門店將宏亞帶到市中心。」

AO: Print 同時設有網上平台，包辦所有設計、校稿及後期製作，客戶無需親身前往門市，就可以瀏覽價目表、下載各類印刷品不同風格的製作範本（templates）、上載完稿檔案，還可以選擇訂購數量、交貨和付款方式，隨時隨地管理項目，監察整個製作過程。此外，AO: Print 也可為客戶度身訂造符合預算、效益為本的產品，並可為藝術家、設計師及中小企業提供小量印刷及製作服務。



■ AO: Print 印刷服務中心分別於2013年8月及11月在香港商業旺地中環及上環開業，提供中高檔的數碼印刷服務。



■ AO: Print 中環店開張日非常熱鬧。



■ 「月曆堂」（AO: Calendar）也可在 AO: Print 訂購。

■ 顧客可在門市選擇各種印刷品的紙張及款式。



■ 劉文邦先生認為
DIY Photo Book
具有市場潛力。



■ 宏亞引進先進數碼設備，
以配合全新業務。



■ 劉文邦先生表示，增長、平衡、
預見性是宏亞未來
三大營運方針。

宏亞的 DIY Photo Book 也可以在 AO: Print 落訂單。劉文邦先生表示：「著名的曬相公司 CEWE 致力發展數碼印刷，其 DIY Photo Book 業務在歐洲首屈一指，因此我深信這個市場擁有龐大的潛力。」

宏亞未來三大營運方針： 增長、平衡、預見性

劉文邦先生回看宏亞走過的 16 年，經歷了沙士及全球金融海嘯的巨大衝擊，確實印證了多元業務才能令企業生存下去。但劉文邦先生指出，目前印刷仍是集團的核心業務，很多分支業務有待成熟。「有人以為購入宏亞大廈代表發展的進程已經完成，但其實集團近幾年正以更快的速度擴展。宏亞一系列子公司就像集團的子女，尚處幼年，因此日後要在現有的基礎上繼續強化業務，讓這些『孩子』快高長大，真正達到多元發展的目標。」因此，「增長」是宏亞未來的發展方針之一，期望不論是業績還是客源都能達至增長。

第二個發展方針是「平衡」。劉文邦先生特別提到，集團無論在風險管理、設備投放、人才培育等各方面，都要取得平衡，有限的資源不能側重於任何一方。

最後的「預見性」是宏亞比較獨有的營運方針。劉文邦先生說：「沒有人喜歡遇上意料之外的事情，因此公司就是要讓客戶、員工預見未來，有一份踏實的感覺。」集團以相對開放、透明的方式經營，讓外面的客戶了解公司運作，首次接觸宏亞就能預知將會獲得的產品和服務水平，建立互信；內部的員工上下溝通無間，互補長短，建立良好的團隊，提升效率。這樣，公司、客戶和員工都能受惠，達至三贏的局面。

問及未來有否到內地發展的計劃時，劉文邦先生表示：「我們的客群主要集中在香港，為了接近客戶及為他們提供最好的服務，宏亞目前仍會扎根香港，貫徹『香港製造』。」■