

專訪曼羅蘭大中華區新任董事長賀文先生

2013年12月，曼羅蘭平張印刷有限公司（曼羅蘭）宣佈任命賀文（Kurt Herrmann）為大中華區董事長，接替前董事長袁治能處理中國事務。上任不久，賀文董事長便於日前在香港接受了香港、上海、北京三地媒體採訪，可見他是十分重視中國市場。面對經濟不景氣、電子商貿的衝擊，以及產能過剩等因素，賀文表示曼羅蘭正積極部署，他亦希望於就任期間深入了解中國市場的需求，並以 printcom（普德康印刷材料）、printservices（印刷技術支援）和 printnetwork（印刷系統）三大方面，助力大中華區的客戶提升盈利能力、降低生產成本。憑藉在華工作逾 20 年的經驗，賀文將帶領大中華團隊，繼續服務曼羅蘭最大客戶群之一——中國，並進一步加強在華投資的力度。



■ 賀文董事長接替了袁治能先生，擔任曼羅蘭大中華區董事長一職。

printcom、printservices、printnetwork 全方面支援大中華區未來發展

賀文董事長在訪問開首，首先感謝了大中華區各媒體的支持，並分析出當前全球以及中國印刷包裝行業所面臨的現況。他指出，在全球進入數碼化令印刷行業受影響，再加上經濟不景氣產能過剩等因素，印刷行業在全球的增長緩慢，但曼羅蘭在中國這個漸漸冒起的市場，卻相反獲得穩步的增長，另外在商業印刷領域的發展也相當穩定。

「電子商貿在中國的市場開始普及，對印刷包裝業來說其實是個機遇。由於數字化為貿易帶來了便利，所以亦隨之帶動消費、增加產品銷量，令印刷包裝需求上升，惠及業界。」賀文分析道。另外，數據顯示中國包裝印刷業的工業產值在 2015 年，將預計達到



■ 日前，賀文大中華區董事長（右一）與譚文浩市場及企業傳訊部全球總監（右二），共同出席於曼羅蘭香港公司舉行的視象訪問，同時接受了香港、上海、北京三地 16 家知名媒體採訪。

一萬億元，成為全球第一的包裝的生產國家。因此，賀文對中國市場的未來是充滿信心的。「我相信這些經濟上的考驗是周期性的，而曼羅蘭擁有百年的經驗，必能專業地應對。」

為協助大中華區達成這個目標，曼羅蘭會以創新的技術和增值印刷解決方案，包括 printcom (普德康印刷材料)、printservices(印刷技術支援)和printnetwork(印刷系統)三大方面，全面協助提高客戶盈利、降低生產成本。此外亦繼續以「以客為先」的宗旨服務，用心聆聽客戶所需，提供及時支援外。

賀文董事長解釋：「曼羅蘭一直履行提供優良品質和全面服務的承諾。我認為確切聆聽和回應客戶的需求是成功的關鍵之一，因為除了能令優化他們的生產程序，提高效率外，更能令曼羅蘭與客戶一起成長，互相扶持，適應多變的市場。」

融合蘭利集團的經營智慧 進一步加強在華投資力度

2012年，曼羅蘭合併為蘭利控股有限公司的全資子公司，而賀文在任命曼羅蘭大中華區董事長前，就已在蘭利集團旗下的 Claudius Peters 中國公司工作 20 年，透徹了解集團的經營理念，對於將其企業文化融入到曼羅蘭，賀文可算是甚佳的人選。「蘭利與曼羅蘭同是德國公司，彼此有著類似的特質。由於蘭利是家族生意，經營者有的是無比的工作熱誠，要求注重細節，此外迅速的決策上更是其優勢。因此我希望能將蘭利這些特質轉化到曼羅蘭，強化團隊。」



■ 賀文大中華區董事長希望能將蘭利的特質轉化到曼羅蘭，並在蘭利穩健財政基礎上，著力開發嶄新的產品，並進一步加強在華投資的力度。

賀文更補充，除了融合公司文化，促進公司的營運效率外，蘭利集團更名為曼羅蘭提供財務上的支持。在與蘭利合併後，曼羅蘭於 2013 年的營業額就超過了三億歐元。蘭利集團穩健的財務，能讓曼羅蘭能投放資源著力開發嶄新的產品，例如曼羅蘭與 Landa 合作的納米技術，以及平張印刷機，都能於日後為客戶提升競爭力。更重要的是，蘭利能協助曼羅蘭進一步加強在華投資的力度，鞏固中國在全球印刷及包裝的優勢。

接任領導角色 以樂構建完美營運團隊

談到接任大中華區董事長一職，賀文表示這區的團隊給予他一個良好的印象。這裡的工作團隊對工作充滿熱誠，追求完美，能與這優秀的團隊合作，他亦感到十分榮幸。他指出，每人各有長短，只要互相磨合，就可以構建出完美的營運團隊。而賀文就希望能將歡樂帶到曼羅蘭的工作上，藉此加深員工關係，提升工作效率。

「其實工作就有如競跑馬拉松一樣，兩者都沒有捷徑。要成功的話就先要清楚訂下目標，作好充份的準備，到了比賽的時候就得全力以赴。當成功獲得勝利時，你就會理解到所有的付出都是值得的，而成果都是甘甜的。」賀文也表示已準備好擔當起領導團隊的角色，會持開放的態度，迅速應對印刷包裝界所面對的挑戰。■



■ 透過視象會議，上海、北京的媒體直接與賀文大中華區董事長對話。