



林圣管『借东风』创业的重庆印刷业大佬 他在重庆拉长了温州产业链

■ 信报记者 李建桥 文 张秀良 图



在林圣管的意识里,昔日做业务员的经历不值得追忆,今天千万富翁的称号也不值得炫耀;但其在印刷行业的转身轨迹,却是一段值得回味的记忆。

这个世界不缺少机会,只是缺少发现和行动。十年的印刷厂业务员生涯,曾让林圣管在谋生的同时焦躁着,而就在他准备逃离这个看似前途暗淡的职业时,却发现机遇竟然就隐藏在这里。

1995年,身无分文的林圣管开始创业;到2008年底,他已是坐拥千万资产的重庆印刷业大佬。如今在他看来:“所谓一无所有,其实是庸人畏惧创业的借口……”

把重庆的业务拿到温州龙港去做

1995年的重庆远不如今天有魅力。许多厂家的业务员来重庆开拓市场时,多少都有点“充军发配”的感觉。

林圣管是温州一家印刷厂的业务员,被临时派往重庆市场开拓业务。

在重庆的几个月中,已有10年业务员经历的林圣管,感觉工作单调到无趣的程度:“腋下夹个包,包里装着样品,到客户办公室时拿出来,走时又再放回去。”林圣管终于不堪忍受,买了返程车票,决定终结这样的生活。

一个浓雾笼罩的早晨,林圣管打点好行装准备回家。恰巧一单业务找上门来。一个学校要制作几十个毕业证书的仿皮封面。这笔业务不大,提成不高,接还是不接?片刻犹豫之后,林圣管接下了这单业务。

林圣管在接下这单业务的同时,注册了一家印刷公司,这一举动源自于他对自身资源的重新审视。

印刷业是温州的支柱产业之一。在他的家乡苍南县,沿途各村镇上的建筑物上,挂满了有关印刷业务的广告;沿街、沿路的许多房屋里,都摆放着印刷用的机器或承揽生意的工作台。中国印刷技术协会授予其“中国印刷城”的称号,可谓名至实归。

林圣管的家乡——温州市苍南县龙港镇的印刷业发展势头尤为强劲,已初步建成了产业集聚较高的印刷工业园区,是全国三大印刷基地之一。“我们镇上基本上只有两种人,一类是印刷厂的印刷工;另一类则是在全国各地招揽印刷业务的业务员。”

“龙港镇印刷行业的规模超过了重庆市;其生产技术装备和产品质量也达到国内先进水平;并形成了相关产业集聚的印刷工业园区,和相应的产、学、研、信息、营销、物流等

配套体系。”

与之形成鲜明对比的是,重庆当时的印刷行业发展并不充分,许多印刷业务都必须拿到外地去做。龙港镇和重庆市的巨大差别,让他感到自己在这个行业还有施展拳脚的空间。

只要是业务一律都来者不拒

问题随之而来。在当时,即便是最落后的双色印刷机,价格也超过200万元。做了十年业务员的林圣管,基本上没有什么积蓄,更谈不上启动资金。直到现在,他还能清楚地记得公司初创时简陋的样子:全部家产只有一部电话、一个计算器和一套桌椅。

不过,这并未泯灭他的创业雄心。当时,重庆的市场竞争不充分,许多企业挑肥拣瘦,业务小了

不接,难了不接。林圣管却不一样,只要跟印刷业务稍微沾边的业务,他都来者不拒绝,就连制作手提袋的单子也不例外。

没有自己的印刷机,林圣管接下业务之后,就拿回龙港镇去做。“这家不能做,就找另外一家;交货期限长的用火车运,时间短的就用快递邮寄。那时的公司,就像温州印刷企业开在重庆的一站式服务台。”

在这个过程中,林圣管公司的利润很少,有时甚至根本没有利润。”他回忆,刚开始,我根本没有实力去跟别人抢大业务,只有靠揽一些别人看不上的业务去结交客户。“别人做不了的我能做,别人能做的我肯定能做得更好。”正是靠着这一独特经营理念,他最终与许多印刷企业建立了稳固的业务联系,迈上了独立经营的轨道。

树立品牌影响比短期利润更重要

1997年,重庆直辖。印刷企业如雨后春笋般涌现,市场竞争陡然加剧。而在温州,由于电力供应不足和物流成本增加,加上龙港镇的印刷企业根本不缺订单,加工费用也逐步提高。林圣管在山城接订单再到龙港镇寻找企业加工的模式,受到了前所未有的挑战。

林圣管越来越意识到,有业务没设备的空壳公司,已不能适应形势的需要。要发展,就必须购买自己的印刷设备。

为寻求资金,他再次回到了自己的故乡。温州是全国民间借贷最发达的地区之一。林圣管拿着大把客户的订单给亲友看,称自己急需资金购买印刷设备,“只要有好的项目,亲友自然会慷慨解囊。”很快,林圣管便筹集到100万元。他用这笔钱买了一台二手印刷机。“从此,有企业有设备,可以独自赚取利润了。”如此一来,大量的客户资源,瞬间变成了巨大的利润来源。

2005年,在重庆市举行的亚太市长峰会,给了林圣管第二次腾飞的机会。

亚太市长峰会举办期间,会议手册的

印制成了印刷行业的头号话题。购买标书的企业有10家,其中就有林圣管。“市出版局的领导也破天荒地来到竞标现场,一再重申企业要认真对待这项任务。一些企业可能是害怕无法满足苛刻的印刷条件,到最后,只剩下3家企业参与竞标。”另外两家都是大企业,林圣管的印刷企业最小。

林圣管把此次竞标活动看得很重,一旦拿下,他将能借此迈上一个新台阶。但怎样才能中标呢?“对我来说,树立品牌的影响比实际印刷利润更重要;对会议承办方而言,印刷质量比价格更重要。”最后,他按使用最优印刷材料,并给自己加上微薄利润的原则,在标书中详细阐述了自己的印刷方案。结果令他喜出望外——名典印务一举中标。

峰会过后,名典印务成了市级行政管理部门定点印刷企业。与长安、隆鑫、宗申、力帆、银钢等汽摩企业,南方集团、华宇集团、海客赢洲等房地产开发企业;“康师傅”、武陵山珍公司等生产服务型企业建立起印刷配套业务。

像按揭商品房一样租赁融资购买设备

印刷行业设备淘汰更新周期大概在3~4年。印刷行业在发展过程中,随时都要面对产业升级的挑战。而每一次产业升级,都会有资金不足的企业被淘汰。

凭借在市长峰会中的不俗表现及良好的财务状况。2005年,林圣管找到美联信金融租赁有限公司融资。“当时,美联信来了两个工作人员,考察了公司的财务状况,以及业务来往单位,很快就批准融资给我们购买设备。”

根据融资租赁的做法,林圣管可以像购买按揭商品房一样购买设备。只需要交纳一定比例的首付,然后再向美联信交纳定额月供。还款结束后,美联信就把设备的产权移交给林圣管。“这个融资渠道打通之后,我再也不必担心因为缺乏资金而被淘汰了。”

据林透露,美联信不太看重固定资产,但对企业的业务往来非常在意。“如果不是看到我们账面上来往的都是大企业,他就不会给我们提供金融租赁服务。”

找到了融资渠道的林圣管,目前已拥有世界顶级四色胶印机、双色胶印机数台,及印前、印后设备,2000平方米的自有产权生产车间,公司总资产达1800万元。

“虽然目前规模还不是最大的,但只要有了第一流的设备,加上稳固的客户资源,我们就能够做大做强。”此时的林圣管,已无初入道时的焦躁。而在他眼里,重庆也不再是一幅蹩脚的水墨画,而是一片可以纵横驰骋的广阔天地。

林圣管:创业成功的要诀之一,在于发现自身的资源优势。