

開拓印刷業的藍海

— 專訪數碼傳動有限公司董事長徐正文先生

文／孔惠婷



數碼傳動有限公司董事長徐正文先生

徐正文先生從事印刷行業30多年，經歷了香港印刷業的多次改革，見證了香港印刷業的興衰。2008年3月，徐正文成立數碼傳動有限公司（以下簡稱“數碼傳動”），開拓數碼印刷市場，為什麼他會放棄原有製版的業務，開拓一個全新的市場呢？且聽徐正文先生一一親述。

面對轉變，尋找藍海

徐正文自小便跟隨父親投身印刷行業，從事製版業務。從20世紀80年代的人手「沖菲林」至現在的CTP技術，徐正文見證著香港印刷

業的轉變。直至2006年，業內吹起環保浪潮，徐正文開始思考公司的轉型問題。「當時我有以下幾種選擇：第一，提前退休，過往幾十年的積累足夠令我可以做到這一點；第二，繼續做菲林業務；第三，業務轉型，改做CTP。」正值黃金歲月的徐正文先生當然不會選擇退休，但亦考慮到菲林業務已經不再是行業的趨勢，早晚會被淘汰。三者當中轉型是唯一能夠讓業務獲得突破性發展的途徑，但轉型從事CTP業務又是否一個理想的選擇？當時徐先生以宏觀的視野觀察當時市場的現況，發現從事CTP的同行

已經不少，為何要在紅海市場與同行競爭？所以決定尋找市場上的藍海。

意念一轉，他想到數碼印刷。一方面這對於他是一個全新的領域，不必與同行競爭。重要的是他一直希望推動個人出版業的發展，令香港的文化更加多元化。基於以上兩點，他決定轉型從事數碼印刷。

工欲善其事必先利其器

2007年，徐正文開始籌備新公司，首要的工作便是需要購置數碼印刷機，當時徐正文購入了中國第一台的網屏駿達344，也購置了當時佳能的最新數碼印刷機——C700VP。雖說2007年並非數碼印刷業最百花爭艷的時期，但市場上可供選擇的品牌也不少，為什麼購置這兩台機呢？原來徐先生表示當時是以機器的易操作性來選擇。徐正文解釋：「網屏的駿達344的操作十分簡單和方便，我們公司的3位員工學習了一個星期就學會操作了。」

至於為什麼購買佳能的C7000VP，徐正文說是被佳能的誠意打動。「我打電話給佳能的銷售部，第一次見面，佳能居然派來了7

個人，其中兩位銷售代表，四位技術顧問，還有一個助手。在與他們交談的過程中，我發現他們很有熱誠。」他們該次到訪並沒有向徐先生硬銷產品，反而先仔細地了解數碼傳動的業務性質、分析其用量及與徐先生探討其業務所針對的客戶類型，經過詳盡的了解後，才向徐先生推薦 C7000VP，這是 C1 的升級版，適合大量印刷，亦完全配合數碼傳動的業務所需，當然成為了徐先生的不二之選。

定位清晰

2008 年 3 月，數碼傳動正式成立。面對這個全新的行業，徐正文表示其公司的業務範圍目前主要有三方面的業務。

教科書業務

教科書業務在很多人看來是有賺沒賠的生意，數碼傳動是怎樣爭取到這業務的呢？出版社在大量印刷教科書之前需要印刷一些樣本給教育署審查，還要送到學校作宣傳、推廣之用，從前這些樣本印刷得不甚精美，徐先生正正看中這一個缺口，於是主動提意運用數碼印刷為出版社印製教科書的樣本，結果精美的樣本以及其公司完善的設備得到出版社的垂青最後成功取得印刷樣書的生意。

卡片業務

徐正文表示，這類業務是他最意想不到的。數碼印刷的其中一個特點就是可以應付急件，客人一般要



數碼傳動是首批採用 ImagePRESS C7000VP 的用戶

求落單後第二天交貨，以該公司兩台數碼印刷機的速度，實在勝任有餘，所以因為數碼印刷這個特性，帶來了這方面的業務，實在是意外收獲。

商務活動業務

很多商務活動都需要印刷品，例如展覽會，各種形式的活動等。最近，數碼傳動承接了香港攝影展的印刷工作，包括列印照片，印刷場刊、宣傳品等整個活動所需的印刷品。徐正文表示，商務活動多是印刷一些批量少，不會重複的印刷品，正正便是數碼印刷所能提供的優勢。

當記者問到這一行會不會因為價格競爭激烈而被迫降價時，徐正文表示，數碼傳動的目標客戶是要求高品質，能達到宣傳效果的客戶。

公司的賣點也不是平、靚、正的印刷品，而是適合客戶的印刷品，因此公司很注重服務品質，希望在業內建立良好的口碑。

當收到客戶的訂單時，公司會有專業的設計人員，他們會從專業角度給客戶意見，令客戶的印刷品設計得更好。而在印刷的數量上，公司亦不鼓勵客戶一次性大批量印刷反而是向客戶強調按需印刷。徐正文舉例：「有一次公司為一個展覽會印刷宣傳單張，客戶本來想一次印 500 張，但我建議客戶先印 300 張，派完再印，一方面可以防此浪費，同時在訊息萬變的營商環境中，當加印第二版的時候，可以更新當中的資料，這種觀念得到客戶的認同。」



操作簡易是徐先生選購器材的首要條件。



印後加工是數碼印刷的重要配套。

難忘的經歷

提到公司成立後難忘的事，徐正文特別提到與印刷機供應商打交道的過程最令他感動和大開眼界。日本網屏公司的工程師5次由日本飛來香港，專門教公司的同事使用駿達344，而在與他們溝通的過程中發現，他們很希望公司能用好這台機器，創造一個更好的環境，令印刷業可以發展得更好。另外，佳能的技術顧問也給公司很大的技術支援。徐正文說：「我嘗試使用不同的承印物印刷，佳能的技術顧問會提供相應的意見或技術支援，又會解答我的疑難。這令我切切實實感受到印刷行業是一個共生的行業，包括與印刷機供應商的共生，與其他數碼印刷公司的共生。」

金融海嘯下的商機

話題轉到現時的金融危機，徐正文對此態度積極。因為他認為金融危機下，很多人失業，這些人會嘗試創業，他們很需要印刷宣傳品，因此公司的業務反而會增多。徐正文希望公司以一個合作的姿態與這些創業者建立一個長久合作的關係。例如現在很多人失業後會參加培訓自我增值，數碼傳動會主動與培訓機構洽談，將培訓機構的宣傳資料設計、印刷得更好，達到更好的宣傳效果。另外，徐正文也會積極建立人際網路，例如參加一些商會，推銷自己的理念，為印刷行業盡一分綿力。☺