

# 安碧印刷 美好的守候



安碧印刷有限公司董事总经理叶淦祥先生

香港利东街曾是很多香港人采购婚嫁喜帖请柬等印刷品的首选之地。印刷厂鳞次栉比，外部是店铺，内部则是机器声轰鸣的印刷和烫金车间。这种“前店后厂”的经营模式早在40多年前就被聪慧的香港人开发出来，让印刷成为一个最接近民生的工业行当。在这条街上，也在香港数十年的印刷业发展史上，安碧印刷有限公司（以下简称“安碧印刷”）是需要浓墨重彩来书写的一家。

## 对机器的天然崇拜

在上世纪70年代初的香港，六个年轻人决定在利东街开一家印刷厂，他们首先面临的问题是，先买商铺还是买设备。出于对印刷的一片热爱以及发展印刷事业的雄心，安碧印刷果断地选择了购置印刷机。正如其董事总经理叶淦祥先生所说，“买设备做印刷才有希望”。就这样，从发票、茶楼单簿、公司文件等小件的商业印刷做起，安碧印刷开始了沉稳的对于印刷专一而美好的守候。

如今，安碧印刷仍然保留着他们的第一台海德堡活版印刷机和第一台海德堡GTO单色印刷机，但并未闲置展览，而是做一些简单的打号或模切工艺，就好比耄耋之人，依然用劳作来证明自己的实力和尊严。

事实上，安碧印刷一直是海德堡的铁杆粉丝，从80年代开始，企业先后引进30多台海德堡设备，光印刷色组就有近100个。安碧印刷与海德堡的缘分，植根于他们对海德堡质量的认可以及与海德堡团队结下的深厚友谊。几十年的合作过程中，海德堡不但提供设备，还从技术服务、融资等各方面为安碧印刷提供支持，正是这种互帮互利的默契，让印刷越发美好。



## 先驱的骄傲

80年代，安碧印刷选择了不同于利东街上其他印刷厂的发展路径，产品定位从商业印刷转向特种印刷。那时，中国大陆刚刚开始走上市场经济发展的轨道，叶淦祥迅速抓住机遇，借助良好的内地关系网，他激活了挂历市场的试水之举。

在由深圳市印协主办的第一届展览会上，安碧印刷带去了香港同行的挂历，在华强路的简易竹棚里，当他们将一件件精美月历挂起来的时候，人潮沸腾了。后来，叶淦祥听说，当时很多人都把月历一直挂在家中墙上，不舍得拿下来。

对于刚刚开放的中国，挂历还是新鲜事物，美不胜收的风景和明星图片以及实用的家居装饰功能，让人爱不释手。然而，与强烈的市场需求相应，是寥寥几家印刷企业的共存，这也意味着，企业利润相当可观。基于对市场的准确“切脉”，安碧印刷决心做挂历专家。“到今天，如果说安碧印刷在中国做挂历是第二，没有人敢说自己是第一”，叶淦祥不无自豪地说。这种作为先驱的骄傲源于他们独一无二的发展路径和无比专注的力量。

“为什么客户钟意我们的服务？绝对不是比价格，几十年的专业和经历是拿不走的。”叶淦祥坚定地说：“我们不会满意，直到客户满意为止！”安碧印刷数十年如一日地坚持这个信念。

## “牢靠”的依赖

2013年年底，安碧印刷紧张而有序地忙碌着，但他们却不是忙于生产2014年的日历。定睛一看，正在赶制的竟是2015年的日历。

年历是特殊的商品，品种繁多，对纸张、工艺、印量和交货期的要求又不尽相同。比如，安碧印刷正在为欧美客户制作的2015年台历就有好几十种，叶淦祥和他的团队从12月开始印刷并分批配送，穿插其中的还有本土和日韩等国的急单，他们要一直忙到2014年4月这批日历全部交货，才能稍稍松口气。

无论是几百本还是几十万本的订单，质量好、效率高、交货及时、价钱公道，这是安碧印刷让世界各地的客户信赖有加的原因。为此，很多海外客户慕名而来，甚至有东欧的客户放弃当地供应商，直接找安碧印刷下单。

“印刷不难做，最重要的是牢靠”，叶淦祥强调着。几十年来，安碧印刷坚持选择和有实力、有信誉的客户合作。客户知道，安碧印刷不是最便宜的，但不管遇到什么问题——原料采购、质量把关、欧洲标准……安碧印刷都能圆满解决，这就令客户对他们产生了一种“牢靠”的依赖。

提到历年来创意十足、工艺超前的海德堡台历，一定会勾起您的许多美好回忆吧？让我们有请“幕后英雄”——安碧印刷隆重登场。现在，您是否对台历整体的精致美观、承印物的多样性和生产工艺的复杂性立刻有了重新认识呢？听到外界对台历的一片赞誉，叶淦祥感慨“做印刷不像做衣服，错了可以重来，做台历一分一毫都不能错，每个环节都有风险”。他想起去年制作海德堡台历时，他们一张张地审核冷烫印张，就是为了确保每一个台历都是优等品。

## 畅想未来

崇尚专而精的安碧印刷一直在规划着未来企业的发展蓝图。

首先，安碧印刷并不满足于已有的技术水平，他们要引领市场一路提升。据叶淦祥介绍，他们在速霸CD 102-5+L印刷机上启用四色印刷、联线模切加联线上光的工艺，高效而精准。近一年来的实践让安碧印刷收获了成功，“客户对效果十分满意”。

在2009年引进骑订王ST 350之前，安碧印刷已有若干台手动设备。

“我们要在很短的时间内做几十万个月历，要高效率，就一定要用自动化设备。”叶淦祥认为，印后因其工艺及变化繁多，将成为印刷业未来发展中最具潜力的部分。



与此同时，安碧印刷也在考虑多元化发展。除了日历和月历之外，他们还还为各国迪士尼乐园、环球影城等世界性主题公园提供纸制品和礼品，为中国内地以及香港地区的麦当劳、大快活、大家乐等大型企印制餐纸、优惠券和其他企业宣传品。正如叶淦祥所说，只要客户有想法和需求，安碧印刷都会竭力满足。

此外，叶淦祥还计划让安碧印刷开展电子商务，进一步开拓市场、增强盈利能力。



如今，印刷市场充满竞争，要想生存下来，很多因素都要考虑：首要的是订单，然后是价格、原料采购、加工成本、品质控制、交货期要求、团队合作，最重要的是收到货款，任一环节出问题都可能要了企业的命。所以，安碧印刷总是告诫自己要有自知之明，做生意讲求真诚互信，这是他们美好的守候。