



海成印刷：印刷全世界最好的玩具标签

珠三角位于广东省中南部，毗邻港澳，与东南亚地区隔海相望，海陆交通便利，被称为中国的“南大门”。正是因为拥有这样得天独厚的地理优势，珠三角成为了具有全球影响力的先进制造业基地和现代服务业基地，这里云集了全国最优秀的印刷企业，引领着全国印刷行业的发展。东莞市海成印刷有限公司（以下简称“海成印刷”）就是其中的一个代表，他们以海德堡六开幅面印刷机专注为欧美市场三大玩具厂商配套提供世界上标准最严格的标签印刷生产。那么，海成印刷究竟强在何处？下面，就让我们一起从总经理张海坤的讲述中寻找答案。

专注标签印刷

张海坤经朋友介绍在2001年左右进入印刷圈，成立了深圳市海兴印刷有限公司（海成印刷前身，以下简称“海兴印刷”），虽然在这之前对印刷并无经验，但标签印刷起步的他在对公司进行市场定位时认准了这个方向。“珠三角不乏大型印刷企业，但真正专注做标签印刷的却屈指可数，在他们眼中，标签印刷无法带来快速的利润增长，而我并不苟同，当前印刷业同质化竞争日益激烈，如何做到‘人无我有，人有我精’才是关

键，标签虽小，却是很多包装的必备‘部件’，我相信标签印刷就是我要寻找的蓝海。”张海坤言语中充满自信与坚定。

深圳地处沿海，获取海外订单比较有优势，于是海兴印刷便将市场定位于为海外客户提供配套的标签印刷服务，并根据现有业务的结构和特点，将服务对象锁定在海外玩具厂商。就这样，海兴印刷的标签印刷之旅开启了。

专业赢取客户

然而，海外订单并没有想象中那么好做，尤其对于白手起家的张海坤，这的确是一个巨大的挑战。

面对要求严苛的海外客户，海兴印刷首先需要做的就是硬件实力的提升。为此，张海坤对国际知名印刷设备进行了轮番考察，一一比对设备的性能、价格和各项数据，最终将目光聚焦在海德堡身上。

2005年，第一台海德堡印霸GTO 52胶印机进驻海兴印刷。“在设备选型时，海德堡的销售人员根据我当时的资金情况和生产

规格要求，给我推荐了性价比较高的印霸GTO 52胶印机，而且还针对生产工艺提出了很多有用的意见和建议，我觉得我买到的不仅是设备，还有服务与责任。”设备正式投产后，其在生产质量和生产效率方面的出色表现也给张海坤带来了惊喜，

“我们的标签印刷业务有一个特点，那就是款数多、交期短，这就对换版效率提出了很高的要求，而海德堡印刷设备换版时间短、自动化程度高，大大提高了生产效率”。

由此，张海坤对海德堡的信任又增添了几分，在后来的几年中陆续引进了两台印霸GTO 52胶印机、一台速霸SM 74胶印机、一台速霸SM 52 4+1胶印机、两台速霸SM 52设备。此外，为紧追印刷自动化步伐，海兴印刷还引进了海德堡威利美模切机、斯塔尔折页机、波拉切纸机等多台印后设备，为高品质标签生产打造了清一色的海德堡设备生产线。要知道，这样高品质的生产线，在获得顶级玩具厂商的认可时，往往发挥着极为重要的作用。张海坤不止一次在采访中表示：“海成的发展和成功非常感谢海德堡的鼎力支持！”

除硬件之外，海外客户还对物料提出了严格的要求。为获得世界知名玩具厂商的认可，2008年海兴印刷进行了为期一年的整顿，包括产品质量、产品环保性等。在这一年中，海兴印刷的产品均通过了国际玩具协会的检验，并形成了一套完善的物料追踪管理系统。而且，在生产过程中，海兴印刷每天都会进行样板抽检，给客户作环保检测用，同时随机抽查样张，保证稳定的印刷质量。“这种质量检查已经渗透到了每天的日常生产中，我们每时每刻都在保证标签印制质量。”

海兴印刷精益求精的专业精神帮助她形成了独有的竞争优势，海兴印刷的业务越做越红火，因发展需要，于2014年从深圳迁至工业发展成熟的东莞，创建12000平方米的独立工业园，创立海成印刷。目前，海成印刷80%~90%的产品遍布于国际著名品牌玩具上。

立足当下 着眼未来

在海德堡的支持与帮助下，海成印刷的硬件水平已经得到了极大的提升，但张海坤对此并不满足，“未来3~5年，我们的目标是将所有印霸GTO 52都升级为速霸SM 52胶印机，为高质量、高效率生产提供更大的保障。与此同时，企业软实力也要迎头赶上，尤其是技术和管理人员的培养以及生产流程的完善，将是我们今后努力的方向”。



目前，海成印刷整个团队共有150人，其中技术人员占40%，管理人员占20%。“我很感谢我的员工，因为海成印刷从深圳搬到东莞，98%的员工都跟过来了，这个数字是无人可比的。”员工的忠诚度其实也源于张海坤的人性化管理，“员工是公司最宝贵的财富，我有能力也有义务对他们负责”。为进一步提高企业的技术实力以及管理水平，海成印刷正在引进高素质管理人员，技术人员的培养也在有条不紊地进行着。

在生产流程方面，海成印刷也在规划完善印前流程，如海成印刷计划建立一个系统的色彩管理流程，以缩短印前处理时间，减少印前资源浪费，实现与客户的无缝对接，从而大大缩短交货期，消除因色彩而产生的质量隐患。

“相信通过各方面的完善，海成印刷今年将实现40%的业务增长，未来我们也计划将海成印刷的品牌推广到其他终端市场，如文具行业。”张海坤畅想着海成印刷的未来。对于是否进军国内市场，张海坤表示正在考虑，目前已经有一些国内品牌表现出了合作意愿，但他也强调一定会首选高端品牌，在这一点上他绝不会降低标准。

专注态度造就了海成印刷今天在标签印刷领域的专业地位。印刷市场风云变幻，但在张海坤眼中，“专注”是他制胜的法宝，他相信只要找准定位，专注做一件事，上帝就会为你把门打开。

张总感谢地说：「感恩所有身边的朋友和各位合作伙伴一直以来的支持和关照，也感恩家里的亲人无私的奉献和默默的祝福，感谢海德堡业务部的同事在技术上的大力支持，各位辛苦了。」