

走

訪

# 宏亞印務 有限公司

## 第一個五年

宏亞印務有限公司剛剛經歷了第一個五年，該公司的執行董事劉文邦先生回想起在 98 年開業時，一心朝著財經印刷的市場走，豈料遇著金融風暴，頃刻間令他寸步難移。於是，劉先生決定大力發展商業印刷市場，來平衡財經印刷的比重。劉先生坦言他並無意擠身印刷大廠之列，他只求站穩中型廠的位置，以提供多元化服務為基礎，務求以最快的速度、最佳的質素為客人提供服務。

在這幾年來除了不斷提升印刷和服務的質素外，在市場的宣傳上宏亞公司所花的苦功亦不少，例如廣告宣傳、印製定期公司通訊等。而憑著這五年來不斷努力、慢慢確立了公司的市場定位及建立起公司的形象，時至今日，該公司已成為了本港主要商業及財經印刷公司，以製作書本、雜誌、廣告宣傳品、財經通告文件及公司年報等服務為主。



宏亞印務有限公司執行董事劉文邦先生。

所謂「萬事起頭難」，加上宏亞印務有限公司選擇了 98 年這個飽受金融風暴衝擊的時期開展其業務，當時來說更是雪上加霜，但轉眼間宏亞已踏入第六個年頭，而經過多年的努力，她終於建立了一個穩固的基礎，並且在未來的日子將會朝著一個更遠、更大的目標進發。



左一：Creo Dolev 800 V<sup>2</sup>，  
左二：Lotem 800 Quantum。

## 多元化服務

由於劉先生了解到顧客所需的是一個可以提供一站式服務的印刷商，所以宏亞致力滿足客戶的需求，由初時只經營印刷，發展至今天經營多元化的服務，並增設了宏亞數碼分色和宏亞多媒體兩間分公司，宏亞更設有自己的車隊提供送貨服務，落實執行由設計、排版、輸出、印刷、裝訂及運輸等一條龍式服務，同時亦為顧客提供單一的服務的選擇，如菲林輸出或設計等，來迎合不同客戶的需求。

劉先生表示一家公司除了提供的服務要具靈活性外，內部運作模式亦十分重要，就以該公司為例，他們的人手分配得十分仔細，每一個部門都有專門的同事負責不同的工作，確保有足夠的人手處理運作上出現的任何問題；而客戶給予的每一份工作均由一名指定的客戶主任及服務代表跟進，確保能為客戶提供最大的方便，可能正因為這完善的管理模式，不論由廠房、寫字樓環境至工作工序以及對客戶提供的服務均顯得井井有條。

## 完善的器材

為了要配合多元化的服務及高印刷質量的市場定位，該公司分階段置入了各工序所需的器材。由於意識到數碼流程對業務的幫助，宏亞於今年一月購入了一系列 Creo 的色彩管理系統及數碼輸出等器材，分別有 iQsmart<sup>3</sup>、Prinergy workflow、Lotem 800 Quantum 和 Dolev 800 V<sup>2</sup>，而 iQsmart<sup>3</sup>、Prinergy workflow 所配合 Creo 獨有的 SQUAREspot™ Thermal Imaging 和 Staccato FM Screening，是 Creo 最新的成像及加網技術，至於宏亞的靈魂器材 Lotem 800 Quantum，更是全港引進的第一台。劉先生表示他選用 Creo 的器材主要的原因是其優秀的科技和產品的穩定性、而且 Creo 更能提供全面的數碼工作流程系統。這些優點能配合宏亞的市場定位及多元化業務的需要，所以劉先生選用了 Creo 作為發展其業務的器材供應商之一。對於這些器材，劉先生表示相當滿意，除了速度快之餘，他更笑言功能之多，更是他到現在也未能完全一一應用。

右一：全數碼化印刷流程設備。  
右二：Creo iQsmart<sup>3</sup> scanner



## 客戶的反應

印刷公司兼營輸出的工作已經十分普遍，作為客戶能否適應這個轉變呢？劉先生坦言，採用CTP技術後，生產的效率提升了不少，但始終這技術並未非常普及，有一小撮的客人未能一下子接受得到。試舉例子，如果從圖像檔案處理至菲林輸出上出了問題，一般焦點集中在人為問題上，但同一個問題如出現在CTP的流程上，客?便會把問題完全歸咎於CTP的技術上去。所以為了建立這部份客戶的信心，他們會讓客人比較成品與CTP效果上的差別，讓客人知道兩者間的距離，若果客人堅持要採用菲林輸出的話，他們亦會尊重客戶的決定，慢慢再游說他們轉用全套數碼系統。

除了這個問題外，使用CTP後另一個由客戶因素而衍生的問題就是成本轉移的問題，傳統的打稿、藍紙多為一式二份，轉用CTP後，一般只會有一份數碼打稿，但有些客戶難以適應這個轉變，故此可能要求他們提供多一份或二份的打稿，這樣對公司來說便構成成本控制的問題。



劉文邦先生強調致力為客戶提供多元化服務。

## 未來的發展

宏亞印務公司於財經印刷及商業印刷市場上打滾了五個年頭，見證著兩個市場的改變，劉先生認為若以收入回報的多少來衡量的話，無疑財經印刷的確比商業印刷的利潤為高，但是由於經營財經印刷的公司與日俱增，而上市公司的財務風險又上升，如果綜合風險，資源投放和回報來作分析，今天的財經印刷市場可說是今非昔比。反之，商業印刷的市場已趨向穩定，經過一輪汰弱留強的激戰後，現在留下來的的大多已有一個較穩定的客戶網絡，只要自我強化和提升服務質量，市場還是有足夠空間繼續發展。然而劉先生認為一個平衡的商業印刷和財經印刷市場策略，才是長遠發展的保障。

宏亞印務公司的業務暫時以傳統印刷為主導，配以數碼輸出設備發展。但在短期內，劉先生仍未有購入數碼印刷機之意，他認為這一刻雖然技術上數碼印刷科技已趨成熟，但可能因為應用概念，資金和成本的問題，不論是他的客戶或整個市場上還沒有足夠的準備去投入這個數碼印刷世界，他相信要數碼印刷全面普及是需要一定的時間。

劉先生認為他們在第一個五年建立了一個完整的運作模式、架構，無論在器材、人力資源各方面都已準備就緒，在接著下一個五年，將會在現有的基礎上繼續發展和改進，強化每一個工序、紮穩根基，為客戶提供一個既高效率又全面性的印刷傳訊服務！