

38

teems@sph.com.sg

土生土长的老字号公司立兴企业早年生产的蝴蝶牌煤油灯,是新马印许许多多家庭的必备之物。在创办至今的 80 年漫长岁月中,公司就像不断蜕变的"百变蝴蝶",业务顺应市场变化,一再转型力求脱颖而出,第三代接 班人如今也已登场做好应变准备。

位于亚历山大路的"立兴"(Lea Hin)大楼建于上世纪50年代,并于70 年代扩建,外墙由许多蓝色、白色小星 星以及一颗大红星加框铁窗组成。它是 一座外观特别抢眼的地标建筑,也见证 了本土工业自力更生的发展历程。 立兴在1935年注册成立,早年生产 的蝴蝶牌煤油灯("大光灯")畅销新 加坡、马来西亚和印度尼西亚等地。在

这80年的漫长岁月中,公司就像翩翩飞 舞的"百变蝴蝶"不断蜕变,顺应市场 需要,业务一再转型、革新求突破。 立兴创办人胡嘉烈出生于浙江省宁 波的经商世家,祖父胡开泰是浙江省的

商业巨子。当年胡嘉烈年仅11岁,就 通过小叔的介绍,离开家乡南来谋 生。当时移居新加坡的宁波人多以 开家具店、裁缝店、洗衣店以及洋 杂货店为业,没有一技之长的胡嘉 烈也在这些行业当过学徒。

### 胡嘉烈先当学徒 积累经验后创业

胡嘉烈在累积一些实际的商 场经验后,就开设立兴企业, 小本经营杂货店,卖些日常用 品。立兴的第一家店铺设在摩士街 (Mosque Street),之后搬到桥南 路的战前店屋,并逐渐把经销煤油灯的 生意规模加以扩大。

上世纪初,在电源供应并不普 及,各种照明设备极为短缺的年代, 蜡烛是最普遍的照明工具,而煤油灯 的面世更是一大创新。顾名思义,煤 油灯是以煤油或"火水"作为燃料,以 特制纱罩为灯具。在使用时,需要人工 打气使煤油受压气化,点燃纱罩发光发 亮。胡嘉烈看准了煤油灯市场大好, 他向上海订制的煤油灯往往供不应求; 两年后更在上海设立采办机构"立兴申 庄",专门负责向上海五大大光灯制造 厂订货,然后在新加坡黏贴上"蝴蝶" 和"天光"两大商标销售。

立兴销售的煤油灯亮度从350至800 光,一光就是一支蜡烛的亮度,一盏普 通煤油灯可持续使用六七小时,足以照 亚等发展较落后的国家,而远至英国和 亮一个大空间。除了家庭外,户外活动 或摆档做生意也少不了煤油灯,而800 光的煤油灯更是渔夫的最爱,200米之 外都可见亮光,因此一提起煤油灯,立 兴的"蝴蝶牌"可说是家喻户晓。

### 印尼家庭收藏蝴蝶牌灯纱 动荡时代当"货币"使用

在"蝴蝶牌"大卖的年代,立兴引 进德国技术,聘用香港技术人员进一 步研发。在吉隆坡建造五层楼双店面 之后,另在香港开设两家厂房,自行生 产煤油灯和灯纱。为进一步监管产品品 质、减少成本以及避开日益提高的进口 税。1968年,立兴在新加坡开厂制造煤 油灯和火水炉, 月产一两万盏煤油灯, 1974年印尼的两座工厂也先后投产煤 油灯。在上世纪70年代的热卖期间,印 尼每月的煤油灯销量高达20万盏,其中 "蝴蝶"和"天光"两大商标就独占五

成,几乎是印尼家家户户的必备品。

胡嘉烈的儿子胡兆兴回忆说:"苏 卡诺执政的动荡时代,印尼盾天天贬 值,许多人宁愿收藏蝴蝶牌灯纱,把它 当做'货币'使用。不过也有一些唯利是 图的商家以冒牌的劣等灯纱浑水摸鱼, 我们虽然通过各种途径维护蝴蝶牌的良 好品质, 但还是鞭长莫及、防不胜防。

除了印尼的巨大市场外,立兴的煤 油灯生意网络也遍及缅甸、柬埔寨、泰 国、老挝、菲律宾、越南及非洲尼日利 加拿大等发达国家也可找到蝴蝶牌煤油

▼▶70多年前的立兴旧店屋及目前在 亚历山大路的地标建筑。(立兴提供)



胡嘉烈、胡兆兴父子对"蝴蝶"情有独钟,立兴的产品,招牌多是蝴蝶。 煤油产品直接用"蝴蝶"(Butterfly),法文的蝴蝶 Papillon 用在粉 末涂料品牌,而蝴蝶的意大利文 Farfalla 则用在电器产品上。



一,就是部署第三代接班-为继承胡家事业做好准备 人。 独子胡鱼 任侪在银! 行界工

04 · 10 · 2015

61 后

岁前加

兆兴(

(右)

的长期计划

### 居安思危 未雨绸缪

在煤油灯生意如日中天,立兴业 务蒸蒸日上之际,胡嘉烈已开始居 单是火水炉。上世纪80年代,伊拉克 安思危。据他观察,随着各国快马加 商家向立兴一口气订购50万个火水 鞭发展基础设施, 电力供应将变得普 炉, 以当时公司的产能, 需要整整一 及,而煤油灯很快就会被淘汰。于是 在原有的业务基础上, 立兴加强销售 火水炉生意,并在八打灵再也设厂生 产火水炉和煤气炉。1955年,胡嘉烈 另设立兴企业(五金制造厂)公司专 门生产铁花窗, 工厂就在今日的亚历 山大路现址。

# 1955年建厂生产铁花窗

胡兆兴多年前受访时说: "50年 代,亚历山大路一带还是沼泽地,后 来慢慢填平,成为工业区。1955年, 先父建厂生产铁花窗。原厂大概只有 两层楼高,楼下是展示厅,楼上是高 级职员宿舍。早期的建屋发展局办事 年代,新加坡开始加快房屋建设,很 多住户搬新家时都会用到铁花窗。当 以我们的生意很好。"

占地一公顷的亚历山大路立兴工 业大楼在1971年至1976年分期扩建, 楼高五层,楼面约25万平方英尺,是 集团的铝窗、铝门生产基地。时至今 日,在本地制造铝窗铝门的厂商,立 兴是新加坡唯一一家,而且订单仍是

# 承接组屋铝窗铝门安装工程

近几年,由立兴负责安装铝窗、 铝门的组屋中,合乐景(Havelock 阳、月亮和星星,翩翩起舞的蝴蝶最 View)组屋区便是其中一个。合乐景 由七座组屋组成,建有大约1200个各 类型组屋单位。

要的铝窗约九个,因此单是这个大型 百种,最畅销的产品包括饭煲、冷冻 工程所需的铝窗就多达上万个,从生 柜、酒柜以及煤气炉等。小家电的业 产到安装,就让公司的五金生产部门 务虽较新,却不失为立兴集团的另一 忙足一整年。

另一个让立兴忙上一整年的大订 年才有办法全部交货。

由于火水炉的市场需求日增, 胡兆兴于1981年另成立粉末涂料 (powder coating)工业部。他表示: 火水炉的外表都必须涂上漆料,不过 一般漆料既不耐久,也不环保。他们 因此不断研究以其他方法或产品来替 代漆料,最后发现在欧洲流行的粉末 涂料具有环保和耐用两大优点。1989 年及1993年,立兴集团先后在马来西 亚及印尼开设分厂,并于2003在中国 设立佛山立兴涂料公司。

# 对蝴蝶情有独钟

在近30年的扩展过程中,立兴凭 处就在我们的斜对面。上世纪50至60 借整体有效的高新技术配合所需的生 产及检测设备,产品已达到客户及世 界的高标准,如今已成为东南亚粉末 时,本地像我们这样的行业不多,所 涂料业的领头羊,部分产品还运销澳 大利亚、新西兰和日本,并且是这行 业中唯一100%在新加坡生产制造的厂

胡嘉烈、胡兆兴父子对"蝴蝶" 情有独钟,立兴的产品,招牌多是 蝴蝶。煤油产品直接用"蝴蝶" (Butterfly),法文的蝴蝶Papillon 用在粉末涂料品牌,而蝴蝶的意大利 文Farfalla则用在电器产品上。胡兆 兴指出,以前的人可能受教育不多, 平日经常接触到的不外是昆虫、太 惹人爱,而蝴蝶的"蝴"也和我们的 "胡"姓同音。

20多年前,立兴经销的产品线 以一个四房式组屋单位为例,需扩大到小家电,各式各类的产品有上 个生财之道。

胡兆兴在圣公会中学念完高中后, 考虑,因为要念完大学得花至少三年时 间,加上一两年的实习,我不晓得年事 又不能没人打理。"

半年后胡嘉烈心脏病发,与世长 世纪七八十年代正逢新加坡经济起飞, 规模不小的生意。

站稳脚步不久后, 胡兆兴面对的第 一个难关是1985和1986年间的经济衰 历史,这代表公司内部管理稳定、资源 退。他说:"当时,新马印的经济同 时陷入谷底。几个市场的业务全慢了下 来,导致公司一下子存货不少,资金周 转马上吃紧。1985年以前,行情好的 三、立兴是个家族企业,也代表着公司 期间,我们发展得太快,结果生意一放 决策能更快、眼光也可放得更远,拟定 慢,公司一时就难以调整,尤其是工 更长期的发展策略。 厂。工人还是每天照样上班、照样生 产,公司仍得照发薪水。"

"幸好,立兴的产品仍是家庭必需 后我们还是有机会把货卖掉, 货能卖掉 资金就会跟着顺畅周转。

# 部署第三代接班人

能一一从容应对。他说:"吸取了1985 脚踏实地及量力而为。虽然一步步走可 在新加坡大学就读商业管理系一年级 和1986年的教训,立兴的发展注重按 能会较慢,最终却会比别人走得更远, 时,父亲胡嘉烈已66岁,身体情况日 部就班,把业务扎稳后才会跨出另外一 益衰弱, 迫使他不得不退学, 立即加入 步。而先父也打下一些生意基础, 让我 立兴接棒。他说: "这个决定经过慎重 们拥有自己的房地产、厂房,就不必担 心租金会年年上涨。因此外面的世界即 使风大雨大,我们都会安稳渡过。我认 已高的父亲身体是否还撑得住,而公司 为,做生意切忌为发大财而走捷径,来 得快的财富通常也去得快。"

事业虽有先人打下根基,不必经历 辞。年仅22岁的胡兆兴子承父业,他沉 创业的艰难和痛苦,不过守业也同样不 人,并任南洋胡氏总会、槟榔三江会所 着应对,确保公司业务如常运作。上个 容易。何况,立兴经营的一些生意已渐 等社会团体名誉会长及信托人。抗日战 成夕阳行业,胡兆兴在业务方面就更需 市场对各类产品的需求与日俱增。当时 要时时求新求变,带领公司在时代巨浪 堂,救济生活困难的乡亲,前后达20 的立兴可说是制造了什么东西,一到市 里逆流而上。谈到在竞争无处不在的环 年之久,并常有办学、修桥、铺路等义 场上就会卖光,胡兆兴也因此接手一盘 境中公司所具备的一些优势,他列举了 三个"代表"。

他说: "一、公司有80年的悠久 充足以及外部对公司有信心。二、公司 的产品跟随时代的步伐推陈出新,市场 遍布各地,这代表着商业网络已成型。

今年61岁的胡兆兴有一个长期计 划,就是部署第三代接班人。

独子胡任侪在银行界工作数年后, 品,人们没钱买只是暂时性的,几个月 2010年决定"归队",加入立兴协助 父亲打理生意,为继承胡家事业做好准

在瞬息万变的商业社会,或许有人 会觉得立兴的经营方式较为保守,32岁 接下来面对了几次经济、金融危 的胡任侪则有自己的看法。他说: "从 机,许多公司撑不住而倒闭,胡兆兴却 另一个角度来看,经营保守的意思就是 胡兆兴目前是宁波同乡会会长,担

任会长要职有四年,同乡会的会员人数

有二三百名。

这就是所谓'路遥知马力'吧?"

胡嘉烈父子 热心服务同乡会

新同乡会,并众望所归出任首届会长;

就如邵逸夫、邵维铭及王相贤等人,都

是同乡会的知名领导。事业有成后,胡

嘉烈还长期担任三江会馆慈善互助信托

争时期,他委托亲友在家乡设立片云

胡嘉烈于1934年发起组织宁波旅

司公限有常企興立

LEA HIN CO.,LTD.

自公限有首企與立



20多年前,立兴经销的产品线扩大到小家电,各式各样的产 品有上百种; 最畅销的有饭煲、冷冻柜、酒柜以及煤气炉等。



立兴是目前唯一一家仍在新加坡制作铝窗铝门的厂 商。(曾道明摄)

