



AWARDED ASIA PACIFIC TOP CEO



Dato' Michael Loo

真正的财富， 是征服挑战的成就感！

文·朱翠筑



远见卓识乃商界优秀人物的天分，他们清楚自己的目标是什么，懂得瞄准时机，预测所需。正因为具备以上条件，俊星贸易的“幕后英雄”——拿督罗浚福能督率团队，在小家电行业昂首迈步。

通向财富的道路有千万条，白手起家的商业精英也不少，令人诧异的是，绝大多数出身平凡的成功人士，都拥有惊人的冒险精神。1997年经济风暴来袭，而俊星贸易有限公司(Xun Xin Trading Sdn. Bhd.)在此时成立。提及当年的局势，创始人兼董事长拿督罗浚福表示，“就因为97，大家在动荡时期会互相扶持，有难同当，且泡沫经济破裂，物价下跌，正是创业的好时机。”



孤掌难鸣 到众志成城

1995年，初入商海的拿督罗浚福在亲戚的天线厂工作，由于本身一向对经商颇感兴趣，在职未两年，便自行开创俊星贸易小家电业。“要从事自己喜欢的行业，才能保持高度热情，使事业更成功。”创业家与普通打工族的不同之处，在于打工族把工作视为赚钱的途径；创业家把工作视为终身事业。

勇闯他人不敢涉足的风险，是创业家的必经之路，“回想当初只身到中国去，与各厂家、外贸公司接洽的经历，由于规模小，资金少，碰了不少钉子。”浓烈辛辣的现实气息，总是让人无限感慨。虽此，商场的世态炎凉并没有让拿督罗浚福止步，反而越挫越勇。“将问题克服的成就感，寸金难买！”拿督罗浚福对“成功”的定义有着另一番解读，认为商人固然重利，但金钱还是其次，“历险”才是他全神贯注的追求，从中得到的满足感胜于一切。

小型公司规模有限，与该行业的巨商同场竞技，免不了面对各方面的挑战，“资金、信用、产品品质、顾客要求等，你只能凭当时的实力和情况，慢慢累积经验，调整营运模式。”各种难题造就了拿督罗浚福坦荡豪爽的性格，“过于执着不会让你开心，要时刻调整心态。”一脸微笑，把15年的艰辛轻轻抹去。

“以前开着国产车灵鹿见客、送货，一步一脚印往上爬。闯出成绩了，车子也跟着生意的脚步‘升级’。”为人幽默亲和的拿督罗浚福毫无官架子。随着生意逐渐上轨道，拿督罗浚福在2008和2009年间建设电器厂。位于中国的小家电制造厂，员工多达300-400人。“无可否认，中国的人力资源丰富，人工费偏低，与本地相差大概40%左右，对大批量生产的企业来说，是合适的选择。”

• 2011年，罗浚福受封拿督勋衔，可谓实至名归。

战略眼光 突破发展瓶颈

“马来西亚人口共2千多万，市场有限，纵使你有再成熟的推广技巧，终究会遇到瓶颈。”将制造厂设在中国，乃一石二鸟之技，解决了人力资源的问题之余，亦可将产品从中国直接运到国外去，为打开国际销售市场而铺路。商者无域，简单却非常有效的策略让俊星贸易具备了迈向国际市场的能力。

挫折是企业家必经的驿站，拿督罗浚福的高途并不是一帆风顺的，“由于程序上出现问题，本公司曾经被SIRIM认证机构

截住总值300万的货物，在大家的合作之下，最终我们安然无恙地度过难关。”拿督罗浚福鼓励创业的后辈们，“不需畏惧艰难，局势越不利，在克服后心里更开心。”

穷则变，变则通。大事可化小，最重要的是变通，将主意运用到实际中去。拿督罗浚福透露，其商业点子是“闯”出来的，“从经验萌生想法，再通过无数尝试，整理出一番心得。”此外，他对身边一批精明强干的手足抱着无比的信任，打趣说道：“大浪来我有潜水艇！”



用心聆听 保持开放心态

“说实在的，我本身的英文不行，但生意还是要做。每当跟满口英文的客户交流，靠的便是一些简单的子句及手势。就这样，协议签署成功。”眼前一副西装打扮、与记者侃侃而谈的拿督罗浚福，难以想象，他并未受过高教育。

商场讲究社交手腕，训练有素的商业人才会观察别人，拿捏与他人打交道的准则，通过沟通获得双方满意的结果。而拿督罗浚福处理业务

的秘诀很简单——听。“聆听顾客需求是很重要的任务，这是最有效的沟通。”欲取得双赢局面，必须具备尖锐的洞察力，“保持开放的心态，了解对方的需求，从对方的立场出发，你便能‘捕捉’到对方的意思。”

忠实员工 共度浮沉起落

从企业的角度来看，忠诚是一个员工最基本的职业道德之一，而对职场人士来说，坚守岗位，是良好职业生涯的根基。拿督罗浚福身边，有着几位与其同舟共济的忠实员工，历经13至15年的磨砺，甚至有位职员已经71岁。“他说，‘还能劳动，为何要退休？’”提到共事多年的员工，拿督罗浚福喜逐颜开。

不尊重员工的老板，将无法获得大家的信任，“做老板切勿高高在上，不少雇主把员工当成赚钱的工具，必然不会有好的发展。”拿督罗浚福详述自身的领导心得，“别给员工造成不必要的压力，一齐工作，要好好珍惜这份缘，有事群策群力，犯不着恶言相向。将部分利润与员工分享，大家一同冲刺，把工作当作娱乐，自然取得良好的业绩。”



• 诚信，忠诚的经营态度，让拿督罗浚福荣获“2011年第十届亚太国际诚信企业—金剑奖”之“诚信企业家大奖”。



AWARDED ASIA PACIFIC TOP CEO

家电超人 给消费者 更好的选择

文·朱翠筑



15年来，俊星贸易不懈坚持，以诚信经营品牌，立志成为价格、品质兼优的电器领导商。今时的俊星贸易乃一家专门从事家用电器贸易及批发的巨商，称霸小家电行业。拿督罗浚福也由昔日的单枪匹马，直到建立了一支行事果敢，高效活力的团队，以应付当今变化多端的市场需求，及日渐庞大的顾客群。

过去几年，俊星贸易将业务范畴延伸至大卖场、超级市场、连锁店。如今，其销售领域囊括了马来西亚半岛、沙巴、砂拉越和汶莱，成就备受瞩目。每年，俊星贸易的销量均有提升，与2010年的营业额相比，2011年的营业额超过马币3千万，创下高达60-70%的增长率，成绩傲人。该公司并不会就此止步，反而精益求精，势必再创佳绩。拿督罗浚福信誓旦旦地宣称，“2012年，我们预计可达到20-40%的增长。”

SIRIM认证 严谨审核质量

XMA乃俊星贸易于2007年开创的核心品牌，除了XMA，旗下品牌还包括WING、AMTAC、ASPPORO等等。“在马来西亚，没有品牌，生意就难以常青。”因此，作为俊星贸易旗下最引以为傲的小家电品牌，XMA秉持着卓越品质、新颖设计、智能产品为基准，可以满足消费者对优质小家电产品的需求。“我们对XMA有信心，它将超越竞争品牌，成为消费者‘更好的选择’！”

XMA的最大优势，在于品质相当、实用而价格合理。“中价产品享有较大的市场，太昂贵的品牌，其接受度也相对较低。”经统计，在2011年的电水壶销售量突破10万，数量惊人。XMA的

产品分类详尽，无论是电风扇、冷风机、收音机、烫斗；厨房用的煤气炉、电饭煲、搅拌机、电水壶；浴室用的热水器；甚至吸尘机、烧烤机等，样样俱全。

“每样家电都有其寿命，最重要是购得价格与品质相符的产品。”在中国生产可降低成本，而公司团队看重生产材料及产品质量，严谨施行审核工作。为了消费者的利益，所有家电产品均取得马来西亚SIRIM产品承认，安全性高。另一方面，俊星贸易提供完善的售后服务，购买后的3个月内出现质量问题，可以免费更换。一般上，俊星贸易的存货在6个月后，会换上一批新货，因此发生故障的频率很低。



“有福共享”，拿督罗浚福愿与旗下精英团队共享企业辉煌成就。

体恤员工 帮忙减压同进退

俊星贸易的销售队伍，是拿督罗浚福深感骄傲的团队，处事态度专业、友好且积极，协调能力强，服务效率高。“无论是顾客、供应商，还是员工，必须真诚相待。领导层应当给予员工表现才能的机会，并分享公司成果。”拿督罗浚福鼓励员工和谐合作，设立目标，让员工不断奋斗向前。“不断鼓励他们成长，如分红、公司旅行等，让员工愿意接受更高的挑战。”

“坐在领导阶层的，要看到‘下面’的人。我不主张施压，大家都有工作压力，而我们该做的，是帮忙减压。”俊星贸易在马来西亚有40-50名员工，个个都是业界精英，个个都是得力助手。在拿督罗浚福心目中，员工如好友，“有压力同当，有福利同享！管理思维就该与时并进，虽然不能抛弃传统，但也不能完全谨守传统。”若员工尽心尽力为公司服务，公司以相应的福利回馈，是必然的。“你看过销售员驾Camry的吗？没有吧？我们的销售员就是。”语毕，引起现场一阵笑声。

每个周六是公司定期的“饭后会议”。所谓的“饭后会议”，即是与员工一同共进午餐，度过欢愉的午餐时光之后，再聚集开会，“一般上，我们并非为开会而开会，并非以压力及难题咄咄相逼，更重要的是联系彼此间的友好情感，共同解决所面对的问题。”拿督罗浚福接着分享道，“公司是大家的！事实上，员工也是人，人都有情绪的起伏，我们能做的，并非冷眼旁观，而是竭尽所能从旁协助他们解决问题。”



俊星贸易旗下庞大的分行与仓库。

服务中心 巩固事业网络

目前，俊星贸易属于中小企业，“当然，成为跨国企业是未来的计划，我们希望生产大型家电产品，以全面性满足消费者的生活需求。”拿督罗浚福的经营理念，是先建立公司在国内一定的市场与知名度，再走向国际市场。XMA已逐渐跃升为家用电器市场的代表性品牌，证明了俊星贸易的团队实力雄厚，是时候启航。“欲进入东南亚市场，与国际策略伙伴的配合是不可缺的。”细节决定成败，跨国企业在处理业务不可忽视细节，以防法律风险。

展望2012年，俊星贸易将让更多人认识XMA品牌，与更多人分享这品牌的好处。进军东马市场之余，亦开设售后服务中心，巩固其事业框架。这样一来，俊星贸易乃汇聚了销售、仓储、配送、安装、维修等服务为一体的专业家电企业。拿督罗浚福更抱着在马来西亚各州属设立服务站的期望，使俊星贸易能够更完善地提供售后服务，以口碑赢得市场。



拿督罗浚福与员工携手，将搅拌机、电水壶、煤气炉、电风扇等产品拼凑起来——极具创意的XMA家电超人由此诞生。



XMA ★

高质中价小家电

要成为您家中的 Iron Man

文·郭耀施

现代人选购家电产品，大多数人会选购适合自己居家惯用的中价家电用品，而以中价优质家电产品闻名的XMA家电品牌，要满足每一位消费者的生活需求，成为所有消费者心目中“最佳选择”！



物超所值 XMA销量惊人

自2007年创立伊始，Xun Xin以时尚典雅风格向消费者呈现实用、耐用、优质、精致并具的多样化XMA小家电系列。据了解，XMA小家电种类有逾百种，皆属大众化家电，其中包括空气冷却器、电风扇、烤面包机、搅拌机、燃气灶、电热水壶、电饭煲、吸尘器、热水器、熨斗、电视、收音机及DVD播放器等等，均获得广大消费者的认可。“除了生产原有产品，我们每年均向市场推出逾十种新的家电产品。”拿督罗浚福如是说明道。

以消费者利益为优先考量的Xun Xin，毅然向市场推出“高品质中价位”的XMA家电用品，以满足消费者的广泛需求。“小型家电产品，市场很大很远。一旦市场需求量提高，就会提高产品质量和产量，而有效降低成本。”性情豪迈爽朗的拿督罗浚福接着说明，“正因我们能以‘高品质中价位’家电出击市场，方能向市场提供‘物超所值’的家电产品，致胜市场。能向市场提供‘物超所值’的家电产品，实属XMA的荣幸！”

然而，凭借“高品质中价位”的市场定位，XMA电热水壶2012年1月份销量就突破10万个，一跃成为XMA家电产品中名副其实的“黑马”。提及此，幽默的拿督罗浚福笑呵呵地说道，“就连我自己都无法预测这么多的电热水壶到底是卖到哪里了呢。”由此可见，XMA品牌“物超所值”家电用品的销量果然惊人，故能成为马来西亚家电市场的佼佼者。

随着时代的更迭，人们的收入提高，对于生活品质的要求也相对提升，而平日赖以维生的家电产品，早已成为普通生活必需品。在小型家电市场上占有相当地位的Xun Xin Trading Sdn. Bhd. (俊星贸易有限公司)，以务实实在经营理念、高贵不贵的价格，秉持着回馈社会的想法，希望消费者能够透过优质的XMA家电用品，获得高品质的居家生活。

“XMA家电，是您生活中的必需品，让您的生活更优游自在！”Xun Xin掌舵人拿督罗浚福披露，透过分享优质化、科技化、专业化家电产品及服务的经营模式，XMA家电品牌深植人心，在消费者口耳相传之下，有口皆碑。

严谨品管 保护消费利益

除了多样化、大众化的家电用品，XMA亦于2011年推出高科技电子产品——XMA M-Book R8小型平板电脑。据悉，XMA M-Book R8小型平板电脑采用7寸、800×480解像度、16.9电阻式触控荧幕，记忆体配备2.2G，内建快闪储存为256MB Ram，记忆卡支援达32G，搭配Android 2.2系统，WiFi上网支援蓝牙……重点是，其价位不高，是所有低消费群体可轻松消费的新宠。

由于秉持“诚信、共赢”的经营理念，注重消费者利益的拿督罗浚福，对于旗下产品的品管丝毫不马虎、不怠慢。谈及Xun Xin的品质管理，他语气

坚定地强调，“我们一定会详细地进行货源检查，以抽取检测方式进行检测，一旦发现货不对办，便会将整批货物退还，重新生产，绝不将有问题的产品售予客户。”由此可鉴，Xun Xin完善的质量管理体系，为客户提供XMA优质家电的保证，具体体现共赢局面。

拿督罗浚福微笑表示，“产品的优质性是我们成功的重要因素，因为优质产品才能增加客户对我们的信心，才能让客户放心使用XMA品牌家电。”据了解，Xun Xin所推出的家电用品皆获得SIRIM认证，符合了市售产品品质及安全规格。近期，Xun Xin更同时一举荣膺“2011年第十届亚太国际诚信企业一金剑奖”之“诚信企业大奖”、“诚信企业家大奖”及“诚信产品大奖”三项大奖，足以证明其实力不凡！



• 俊星贸易主打品牌XMA，为消费者提供多样化的选择。

信誉第一 超值售后服务

“‘信誉第一，客户满意’是我们一直以来的经营宗旨！”作为马来西亚小型家电市场的先驱，Xun Xin拥有一支有效和积极的精英团队，奋力以卓越的售后服务赢得市场的掌声、信赖及认可，为Xun Xin的后势发展提供强而有力的保证。拿督罗浚福娓娓道来，“我们持续提升团队的专业能力及服务水平，不断加强团队的规范化系统管理，并计划于全马设立多个服务站点，以全面性提供效率十足的售后服务，藉以建立企业优良信誉，为企业发展奠定坚实的基础。”

除了将旗下精英团队化做企业后盾，Xun Xin不仅提供产品1年保用期，亦让消费者尊享“超值”的售后服务。“每个产品都有自己的寿命！在非故意人为的前提下，若您购买的XMA家电在3个月内损坏，我们将以‘1:1’的方式为您换取全新家电。”有了拿督罗浚福的承诺，相信正读着这篇文章的您，购买XMA家电时就没有后顾之忧了吧！

正如XMA家电品牌由小型家电组合而成的“代言超人”，XMA家电成为每一个家庭里的“IRON MAN”！（Website: www.xma.com.my）

在哪里可以找到XMA家电？

Giant, Tesco, Econsave, JUSCO, Mydin, HLK Chain-store, KK Supermart & Superstore, Pasaraya Pantai Timor and majority electrical and electronic shop in Malaysia.

