

# 杭商“师傅”宁可五年不赚钱

## 为了活得更好更久,他总比别人想得远

□本报记者 庄小蕾

在美国南加州杭商圈子里有一个叫“师傅”的领军人物,他叫宗泽后。

宗泽后,杭州人,上世纪90年代初闯荡美国,现任美国格兰集团有限公司、美国捷尔思化工有限公司和美国绿城建材有限公司董事长。

为什么叫他师傅?是因为他愿意把自己在商场上跌爬滚打的教训和生活里的酸甜苦辣与人分享,所以大家有什么事都愿意找他商量。

这个曾经上山下乡当过农民、回城做过4年装卸工的50后,如今在美国已18年。在美国,从卖罐头食品开始,一路卖过服装、滑板车、饮水机、建材、食品添加剂,到阻燃剂等化工产品。

一路寻找,一路竞争,残酷的竞争让他意识到,绝不能像许多中国商人一样,做门槛低的产品。要在刺刀见红的美国生存,转型迫在眉睫。向有技术含量的“高门槛”产品——开发磷氮系列的阻燃剂进军,就是宗泽后最新的发展方向。



宗泽后在家中后院

### 如何融入美国主流市场

#### 用美国设计师 雇美国销售员

如果你爱他,就送他去美国吧,因为那里是天堂。如果你恨他,就送他去美国吧,因为那里是地狱。

还记得这句《美国人在纽约》里的著名台词吗?对于很多在美国打拼的浙商来说,这句话犀利而真实。在这样一个市场经济体制非常完备的国家做生意,要经过怎样的千锤百炼才能成功?记者走访了美国几位浙商,了解了他们的经验。

在美国加州洛杉矶,美国贝佳药业总裁王俭美是华人圈中名闻遐迩的人物。1998年,他以多篇论文和专著获美国杰出人才绿卡,全家定居洛杉矶钻石岗市。为以商养文,他又从事保健品和中药材加工制造和进出口业务。从十余年前刚刚踏上美国土地,梦想赚1万美元就回国,到担任发龙药业总裁,后又创立贝佳药业任总裁,王俭美和他的妻子潘萍微,走过了不平凡的创业道路。

如今,他旗下的发龙药业是北美华裔最大的保健品研发、制造、销售中心,在美国拥有面积很大的厂房和办公楼,多条全自动生产线,生产50余种美国专利、特效保健品。而贝佳药业拥有北美最大的保健品网,销售网络遍布北美和欧洲、澳洲、亚洲各地。

谈到在美国的生意经,王俭美表示,一定要用美国人的思维来做事情:“比如说,要入保健品这行,很多东西要符合美国的规范。要有专利、注册商标和特效配方,要符合美国FDA标准,工厂要符合美国GMP标准。这些东西弄好了之后,行业门槛比较高。这样,人家想模仿也不容易。”

事实上,王俭美的太太潘萍微就是FDA标签法的专家。王俭美认为,浙商在美国要生存,最大的挑战就是要建立美国客户对自己的信任:“在建立自己的销售网络上,我下了很多功夫。比如说,我们的推销员雇的都是美国人。用美国人的面孔去推销,比较容易取得美国人的信任。”

美国浙商经贸文化联合会会长叶建在这方面也深有感触。从上世纪90年代来美国至今,叶建做的一直是服装生意。只不过,那时他把杭州的电力纺衬衫卖到美国,而现在他则经营着自己的品牌Bloom。

做给美国女人穿的时装,当然要符合美国人的审美标准。“现在我是跟美国人合作,由美国的设计师来设计、打样。因为他们比我们更了解客户的心理,所以他们设计出来的女式服装柔软,有弹性,颜色也比较柔和,质量也好,深受美国中产阶级女士的喜爱。”叶建介绍说,他聘请美国的推销员帮他拓展市场。现在,他的品牌已经打进了美国两家中高档的百货商店。

自己弄死。还有一件事,就是做食品添加剂,最开始我们参加美国的展销会,会上只有我们一家中国人的工厂,到后来,随处可见中国的摊位。如果你参加杂品展销会,会上80%以上都是中国人,我们都戏称这是拉斯维加斯的广交会。”越来越多的事实摆在面前,让宗泽后悟出了一个道理:如果做技术含量比较低的产品,最后都会以价格竞争、自相残杀而告终。他决定找一些有一定技术含量、不是谁都可以做的产品来经营美国市场。

在美国做进出口贸易的中国商人,不论是做服装还是日用品,都会碰到同样的问题——低价竞争。比如说,宗泽后曾经在美国卖过饮水机。因为中国的饮水机款式多,价格便宜,所以很受美国市场欢迎,但做了一年马上就有很多人跟进,把价格压得低低的。

在美国18年,其中的甘苦,只有宗泽后自己心里清楚。“刚到美国因为英文不好,不识东南西北,出去找客人,要先查地名,然后将路线记在小纸条上。可是在高速公路上车速很快,你还没看清路名,就已经开过了,又得返回来重新来过,后来我就记路名的第一个字母,这样就容易多了。”不过,困难对于他来说,也是一种历练,“生活其实就是这样,很多时候你总是反复在寻找生活之路。”

“你如果跟进,这个产品的质量就会很快下降,最后就是价格越做越便宜,质量越做越差,自己把

### 华商互相压价,市场被“做坏”了

在美国18年,其中的甘苦,只有宗泽后自己心里清楚。“刚到美国因为英文不好,不识东南西北,出去找客人,要先查地名,然后将路线记在小纸条上。可是在高速公路上车速很快,你还没看清路名,就已经开过了,又得返回来重新来过,后来我就记路名的第一个字母,这样就容易多了。”不过,困难对于他来说,也是一种历练,“生活其实就是这样,很多时候你总是反复在寻找生活之路。”

### 选择“高门槛”化工生意,五年不赚钱不动摇

到底做什么生意才好呢?不服输的宗泽后一边工作,一边寻找。2002年,他终于找到了一条路——开发高效无污染阻燃剂。

当时,在美国很少有企业使用磷氮系列的阻燃剂,随着人们环境保护的意识逐渐提高,认识到它是高效无污染的,才慢慢开始接受它。2002年,宗泽后就与杭州捷尔

思阻燃化工有限公司合作,共同开发磷氮系列的阻燃剂,目标直指美国市场。

推销新产品的道路是崎岖的。而在美国做生意,会遇到比国内更严厉更繁杂的各种测试,光要读完那些林林总总的标准,就要花上一个星期。宗泽后和杭州捷尔思合作,所有开发市场的费用都由他

出。可从产品推出到美国市场认可,宗泽后整整等了5年。

“虽然我5年没赚钱,但我没动摇过。生活的经验告诉我们:得来容易的,失去也很容易。所谓门槛高,是指不是随便什么人都可以做的,因为不可能随便什么人拉一个货柜阻燃剂到美国来卖,而且即便人家要,他还要做很多实验和测

试,这是一个漫长的过程,这是一种煎熬。你想,做生意的人谁会5年不赚钱,还在那里做?”宗泽后说,虽然在这5年间,他一直靠其他产品来养活这个公司,但是远见和耐心得到了回报。现在很多美国企业都使用了他的产品,就很少换用其他产品了。而他和杭州捷尔思签的是20年的总经销合约。

### 美国生产美国销售,规避中美贸易纷争

宗泽后并没有高枕无忧。随着中国的经济实力逐渐上升,中美之间的贸易摩擦也在逐渐加剧。如何在发展时规避两国贸易纷争,是宗泽后时刻考虑的问题。

“我的想法是要在美国落地生根,在美国生产、美国销售,而不仅仅是做进出口贸易。这样也可以规避中美两国的贸易纷

争。”这一次,宗泽后又将目光投向了开发无碱、无酸、无毒、可生物降解的环保型去油污清洁剂。在他看来,这门生意的潜力很大,因为环保是个大趋势,“比如磷氮系列阻燃剂是无卤阻燃剂,我们开发它的时候,欧洲多数国家都已经禁止使用含卤阻燃剂了,而美国只有加州等几

个州有法律规定不能使用含卤阻燃剂。同样,现在环保型清洁剂很少受人关注,但人类最终都必须关注自己居住的环境,谁也避免不了。”

宗泽后告诉记者,这种环保清洁剂可以清洗被石油污染的土壤,现在还在试验阶段。在美国市场上也很少见,所以发展的空间还

很大。在不久的将来,他的环保清洁剂就将在美国生产、在美国销售。他也有可能回到中国发展,因为今后10到20年中国国内的消费会有很大发展,是一个巨大的商机。

记者问他为什么总比别人想得远一些,宗泽后微笑着说出了他的座右铭:“居安思危。”

## 招商银行女人节“她”享理财

理财产品系列	理财期限	预期年化收益	备注(起售金额、销售时间)
“她”享-安心回报人民币139号理财计划	14天	3.60%	10万起售,3月9日至3月10日
“她”享-招银进宝之点贷成金168号理财计划	30天	4.00%	10万起售,3月7日至3月8日
“她”享-招银进宝之点贷成金169号理财计划	61天	4.10%	10万起售,3月7日至3月8日
“她”享-招银进宝之点贷成金170号理财计划	91天	4.20%	10万起售,3月8日至3月9日

分行营业部	87395706	高新支行	88910023	江南支行	82819929	城西支行	88911965
凤起支行	87922975	湖墅支行	88393430	余杭支行	86137621	中山支行	85789100
保傲支行	85116563	解放支行	87075971	之江支行	56180777	深蓝支行	85260572
武林支行	87041843	萧山支行	82659823	庆春支行	87217810	富阳支行	61795555
城东支行	86717539	萧东支行	82573991	钱塘支行	87165605	文晖支行	85395223

温馨提示:投资有风险,请根据个人风险偏好谨慎投资,以上内容仅为产品简要介绍,不构成产品要约,产品收益等相关要素以产品说明书为准。

欢迎高端客户莅临招商银行各营业网点,专职金融理财师为您出谋划策保驾护航! 理财热线:0571-87395692、87395695

招商银行 杭州分行  
CHINA MERCHANTS BANK Hangzhou Branch

今日  
理财  
你不理财  
不理你  
早报金融工作室  
栏目主持人:  
梅雪飞  
85667298