

事情总是一段一段的,必须要走到第一步,第二步才可以成行,而走到第二步的时候,才可以看出第三步是不是成那个气候了。

吴政昌:成功就是做好一件事

本报记者 | 陈成沛

对吴政昌来说,40岁应该是一道坎。这之前,做事可以追求成就感和满足感,这之后,就要做一些有未来性的事情。

今年,他刚好是40岁。在36岁的时候,吴政昌以厦门为中心,投入了一些

在他看来有发展性的事,到现在,他的门板不仅行销大陆还回销台湾,甚至在该项工艺最先进的德国、意大利等地也深受好评。

谈起自己的经商之道,吴政昌“四两拨千斤”：“坚持对的路线,然后做好一件事！”

人物名片

吴政昌, 明昌兴金属工业有限公司总经理
兴趣爱好: 从事艺术, 看电影, 品尝美食及夜市小吃
人物心语: 坚持对的路线。



吴政昌向记者介绍他的产品。陈成沛 摄 P0111056

C 还要再拼个20年

回顾自己现在走过的路,吴政昌总结说,每个人在选择行业的时候,都想选择有发展性的,但因为主客观因素的影响往往不会看得太透,“我还有20年要拼,我不能再做错误的判断。”错误的判断?听起来好像是他对自己之前选择的路抱着否定的态度。对此,吴政昌解释说,之前是没有抓到时机。

“在1993年之前,我认识得不够多,这样延宕了一年多,创业的时候资金有限,又不大敢投入,做雕塑赚的钱还蛮可观的,我应该在做三四件的时候就转型,而不是等做到十几件了才转型。”吴政昌如是说。不过,他也认为事情总是一段一段的,必须要走到第一步,第二

S0111057

休闲



台北“中正纪念堂”主灯前,吴政昌与3个宝贝合影。

全台走透透 跟作品合影

每次回台湾,吴政昌都有个保留曲目,他喜欢全台走透透,随身带上相机,到看他作品的地方去拍照留念,这让他觉得很有成就感。台北“羊年灯会”大型

雕塑、台北101大厦前30米的10支旗杆……这些都是吴政昌的作品,这不,你看他和家人在照片里笑得多么开心。(商报记者 陈成沛) S0111060

想法

门板玩出艺术风格

本报记者 | 陈成沛

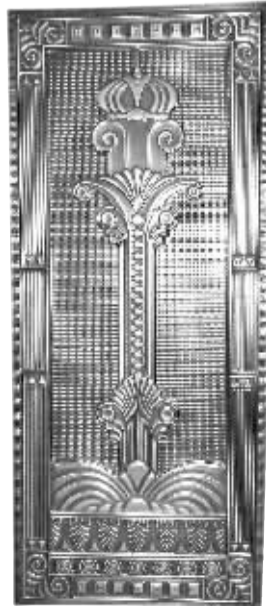
“毫不夸张地说,很多艺术家来看我们的门板都觉得不可思议,因为像这样的东西,他们打出来的话至少要一两个月,而我们的技术模板做好后,只要10秒钟就能搞定。”吴政昌说,正因为这么神奇,所以,他们在流程专利的申报和维护工作

做得很好。由于本身是学美术设计的,吴政昌对艺术有着很好的敏感性,他所追求的是一种“新的文艺复兴”。

“艺术是未来品位的延伸。我们讲的是未来性,在未来,人们对生活品位的追求会尽量个性化,我们的工艺甚至可以创造出一种一人一种花样来。”吴政昌说。记者在展示厅看到,陈列在这里的门板,除了铜、铝等材质不一样外,还分成自然系列、欧洲系列、中国风系列和中东系列等200多种风格。

吴政昌指着一片门板向记者介绍说,这是罗马的建筑风带中国风,四个角有四只蝙蝠,谐音“赐福”;虽是蝙蝠,但造型有点欧式,这个又像巴洛克,而在国外来讲形象更像是猫头鹰,欧风和风夹杂在一起,是一种新的文艺复兴。其他的,比如像火焰燃烧的造型、日月潭微风吹过的湖面,还有太极等图案,艺术感都很强。

记者了解到,这些都是吴政昌团队里三四个设计师智慧的产物,大家一起探讨,“引导客户选择我们的产品。” S0111058



新文艺复兴风格的门板。陈成沛 摄 P0111058

A 在厦攒足“起家本”

早在1993年,24岁的吴政昌就来到厦门,在父亲任总经理的金属公司当业务行销人员,之后又被派到福州及上海成立办事处,在大陆的首次工作经历前后大概一年半,“混个脸熟”后,又回到台北的总公司。

“由于我们是家族企业,公司内都是叔侄辈,生存上比较辛苦,于是,我觉得自己还是要出来创业,所以成立了公司招揽雕塑工程。”学美术设计出身的吴政昌,当时选择做大型城市雕塑为出发点,这是他的兴趣所在。

这样做了几年,成绩还算不错。后来,台湾制作成本越来越高,吴政昌就想到了厦门,于2001年到此成立了办事处,并以在大陆制造的方式回销台湾,“等于把人力成本削掉了一半。”无奈的是,那时两岸还没直航,经过第三地周转的运输成本也是一笔大的开支,几经衡

量之后,他将公司关闭掉,又回到在台湾接工程在台湾制造的状况。

“雕塑工程做到最后很不好收款,于是,我就增加了大型旗杆工程项目,以它为主要项目,慢慢茁壮成长。”吴政昌说,以前大家做的旗杆大都是12米,他的策略是走向超高的,二三十米都是常有的事,最高到了42米,这在运作工程和安装上都有极大的挑战性。

与此同时,吴政昌也觉得,台湾市场是有,但生产条件不足,而厦门的生产条件和环境又吸引他卷土重来:2003年7月,吴政昌在厦门设立了自己的工厂,并稳步发展到今天。

“这是我人生中的一个转折点。”吴政昌说,在这个工厂里,他做了很多的产品,包括后来在台湾创下很多“第一”称号的雕塑和旗杆作品,都是在厦门生产的。

B 做好一件事是正道

做大型城市雕塑及旗杆对吴政昌来说有一种成就感。

“在当时,基本上台北每年跨年点灯的雕塑都是我们做的。每次看到自己的作品出现在电视上,就觉得很满足,而当记者来采访,就更有成就感了。”吴政昌说,旗杆也是,每创造一个纪录,他就有很大的优越感。

另一方面,在大陆呆的时间久了,吴政昌又觉得,大陆年轻一辈比台湾年轻一辈的成长速度几乎快了两倍,“两年没看到的话,厂房三十亩四十亩就这样起来了。”

吴政昌说,在台湾,他好像没什么压力,所谓的“第二代接班”他也做得不错,过来厦门才知道压力的存在,很多比他晚成立公司的大陆年轻一代,成长比他更快。

“所以,我觉得是时候在人生上做一些调整了。”吴政昌说,雕塑和旗杆一样,有时候今年有但明年不一定有,要有舞台才可以上台表

演,门板却是可以随时展出和发表的。

在他看来,房地产从毛坯房到现在的精装房,大家对家居的品味越来越高,在门的要求上也会有提升的作用,而一面门的话,最重要的部分还是门板,所以,做门板生意未来发展非常大。

正是基于这样的考量,吴政昌将自己此前接单招揽工程的思路转向生产化、量产化。

“一张纸就像一张板,过去的传统是用手工去打,我想,为什么不能用印钞票的方式把它印出来?这样的话,在能源上也符合环保。”带着这样的想法,吴政昌和他的团队在失败了多回之后,在该领域上取得了立足之地,口碑很不错。

“门板的花样可以决定一家公司门的销量,很多门厂怕我跳下去做门,但我宁可跟100家门厂同谋,也不去碰门,对我来说,把门板做好,做好一件事才是正道。”吴政昌说。