



主办:中共瑞安市委宣传部 承办:瑞安日报社 协办 :中国农业银行瑞安市支行

“做箴老司”实现跨国梦

——访上海特力实业有限公司董事长林德钦

记者 金锦潘 文/图



他仅小学毕业,做箴谋生,做标准件起家。
他起步于家乡,创业于上海,跨国发展于加拿大。
他知难而进,年逾半百而学;他为人诚恳,成为议员的座上宾。
他就是上海特力实业有限公司董事长林德钦。日前,在加拿大温州同乡总会位于大温哥华的一幢别墅会址里,背着双肩包、刚刚补习英文放学归来,看起来黑瘦、精明强干的林德钦笑吟吟地接受了记者采访。

发轫之初 :辛苦是家常便饭

1963年1月,林德钦出生于塘下下霖村,因念不起书,14岁就辍学了。为了生计,他开始学做箴,每天赚3毛钱。做箴是个手艺活儿,不管春夏秋冬,一刀破竹,稍不留神就破及手指,时常鲜血淋漓。他一直坚持做了6年,最后成为做箴“老司”,每天可以赚3元钱,至今手指还留有累累疤痕。
其时,下霖作为瑞安首富村的萌芽即将破土而出。几乎是在一夜之间,汽摩配标准件生产在这个小村庄悄然勃发。20岁出头的林德钦也毫不犹豫地加入“标准件”的销售大军中,有缝就钻,也不管东南西北、天寒地冻。
1984年3月,第一届全国标

准件订货会在长沙举行。林德钦与众多下霖的销售人员齐聚长沙。但他们不是参会人员,会场进不去,宾馆也进不去,只好偷偷地从后门溜进去,一间间地叩门,厚着脸皮向那些手持订单的重要人员请求:“给一点活做吧。”有时连门还没进去就被撵出去,吃了无数的闭门羹。参会的有个女人,晚上别人不敢敲门,林德钦如初生牛犊,走进去请求:“给我点活做吧。”也许是他的诚恳打动了对方,她居然给了回应:“可以给你做点试试。”其时,林德钦根本连合同也不会写,他清楚地记得这是从福州第二机床厂接下的第一笔订单,兴奋得彻夜未眠。
这期间,林德钦出差在外又

不舍得花钱,经常睡在火车座位底下。辛苦是家常便饭。“不辛苦又怎么会有今天!”林德钦说,有一年冬天去东北通化,零下40多摄氏度,他衣着单薄差点被冻成冰棍,摸一下头发能抓下一把冰凌,就这样瑟瑟发抖地在饭馆吃饭,有两位欺生的本地人竟还把剩菜倒进他的饭碗。
正所谓万事开头难。第一年,林德钦的目标是赚500元,结果赚了1万多元。此后,他不停地奔走于全国各地推销标准件,每年都能赚上几万元。这是上世纪80年代中期,万元户还很稀罕,下霖就涌现出很多如同林德钦一样的万元户,下霖在短短几年间也成了瑞安最富裕的村庄。

移师上海 瞄准海外

随着产品规模的扩大,现有的厂房已远远不够。1995年,林德钦兄弟俩将企业一分为二。其弟去了嘉兴,林德钦去了上海嘉定区,征地40亩,创办了上海特力实业有限公司。
虽然作为公司的董事长,但林德钦不忘当初创业伊始的艰辛,仍然事必躬亲。有一次,为赶华义集团的订货会,他不惜驱车长途奔波,不料遇上暴雨,轮胎打滑,瞬间撞上一棵大树,车子滚下山坡。一

辆皇冠轿车完全报废,所幸人却安然无恙,只手指擦破一点皮,草草包扎一下,继续赶去参加订货会。
但这心有余悸的经历,让林德钦对企业的发展有了新感悟,向着稳定生产、精细管理的方向迈出新的步伐。不久,他投资上亿元,更新了所有设备,成了全自动化生产管理的新颖企业。目前,公司拥有几百名员工,其电气化产品远销欧洲和北美洲,年产值1亿多元。

跨国发展 结缘议员

在上海创业时期,曾有朋友告诉林德钦,北美加拿大地广人稀、环境优美,是移民投资的好地方。而真正促使林德钦来到加拿大的原因,则有点阴差阳错。2007年,林德钦原本想去西班牙考察市场,竟莫名其妙被拒签,因此错过时机。当时,因他儿子刚好去加拿大留学,便全家一起来到加拿大。
记者在采访时,林德钦接了一个电话说:“是胡议员打来的,我的一个朋友,他说下周与哈珀(加拿大总理)夫人一起来温哥华。”
原来,林德钦开始来到加拿大时,在多伦多投资旅游业,因他为人诚恳,结识了时为中加商贸促进委员会主席的胡子修,彼此成为要好的朋友。有一次,林德钦的女儿在渥太华感冒住院,而作为家长,他刚好不在身边。

情深义重的胡子修夫妇在医院陪了孩子一夜,让林德钦感动不已。此后不久,胡子修因广泛的影响力和号召力,被总理哈珀任命为华人在加拿大有史以来的第二位联邦参议员,名声显赫。但胡议员位高不忘旧情,每到温哥华,必去林德钦家里坐坐,叙旧聊天。
目前,林德钦在加拿大的大温哥华市,投资房地产业。为了真正融入当地社会跨国发展,曾经为谋生计没读多少书的林德钦,每天晚上以及周末都背着双肩包,开车去课堂补习英文。俗话说,活到老,学到老,这在曾经只有小学文化程度的林德钦身上得到体现。林德钦诚恳地说:“不管过了多久,说英文总还是有点别扭,但无论是在上海亦或是温哥华,我的生命之根永远都在瑞安一个叫下霖的地方。”

创新发展 困难不是问题

在这事业发轫的初始阶段,林德钦称自己是名副其实的“皮包公司”,跑到了订单,从别人的工厂组织货源,赚取其中的差价。到了1995年,他敏锐地感觉到形势不对,一定要做自己的实业,而且产品要新颖、独特。这样的产品到哪里去找呢?
经过多方打探、论证,林德钦决定与他兄弟一起投产冰箱的压缩机配件。当时这项技术在瑞安还是一个空白。他找到嘉兴的加西贝拉压缩机有限公司,希望要一张产品的图纸,为他们生产配件产品。
“你们做不起来的。”“加西贝拉”毫不犹豫地回绝了他。但他并不灰心,天天去,并放出豪

言:“只要有图纸就一定做出来。”压缩机的配件有120多种,最终,他执拗的坚持撼动了“加西贝拉”,对方给了他一张最难生产的图纸,也好叫他知难而退。
拿到图纸,林德钦如获至宝,但怎样生产出合格的产品,成为新难题。兄弟俩合骑一辆摩托车,每天弄得灰头土脸像猫儿一般,找遍温州也没找到一个能按图生产的人。如此寻找了半年时间,终于在青田找到一个工程师,生产出合格的样品。
既然最难的图纸都能生产了,其他产品自然顺理成章。从投产一种产品,年产值30多万元开始,林德钦兄弟俩很快发展

到生产70多种压缩机的配件产品,短短两三年里,年产值即突破2000万元,成为东贝、华义、长虹等大公司的供应商。



微信公号“人文瑞安”,扫一扫,加关注。

瑞安市东山街道下埠村后半垵安置留地建设项目代建单位预选聘报名公告

为了推进下埠村后半垵安置留地项目建设,本村两委决定以公开、公平、公正方式选择代建单位(带工程施工总承包),现将有关预选聘报名事项公告如下:

一、项目概况

- 工程名称:下埠村后半垵安置留地A、B、C地块工程
- 工程位置:下埠村后半垵
- 建筑面积:总建筑面积约17万平方米

二、代建单位资质要求

代建单位应具备贰级以上房地产开发资质,建筑施工总承包单位应具备壹级以上

总承包施工资质,报名代建(含施工单位)的单位注册地应在温州市行政区域内。

三、预报名方式

- 报名时间:2014年11月5日起至2014年11月12日17时止(双休日不接受报名)。
- 报名须提供材料:应提交下列材料复印件(需加盖单位公章):
 - 企业项目介绍信;
 - 企业法人营业执照及组织机构代码证的正、副本;
 - 房地产企业资质证书正、副本;

- 企业安全生产许可证书正、副本;
- 2009年以来已完成类似工程的业绩证明材料;

- 拟入项目经理、建造师、安全员、技术负责人名单及资格证书;
- 法定代表人身份证。

报名需由法定代表人本人到场,不接受委托报名。

3.报名地点:瑞安市东山街道下埠村办公楼,联系人陈建春(电话13706646005)。

四、其他事项

- 本次报名为预报名,本村将根据预报

名情况,以竞争性谈判方式确定各项代建内容或竞价择优方式确定。

2.预报名结束后,本村将根据村民代表会议决定的内容,确定正式竞争性谈判的各项条件(包括规定代建、施工的主要条件和要求、缴纳谈判竞标保证金、竞标办法等)。

3.未在本公告期限内报名,或未按公告规定提供材料的,本村有权不予接受报名。

瑞安市东山街道下埠村经济合作社
2014年11月3日