

# 林德興：融入國家發展大局 成就了我的事業

林德興是土生土長的香港人，他於1993年創辦雅仕維傳媒集團有限公司，主營戶外廣告業務，目前在全國40多個城市的機場或地鐵站都能看到雅仕維的廣告牌和空間管理作品。隨著粵港澳大灣區建設的推進，不少香港青年都有意去內地創業，林德興在內地有哪些意想不到的創業經歷？對如今的創業青年有哪些啟示？他就此接受了本刊專訪。

文 | 本刊記者 左姪



林德興

## 沒想到談合同也可以講價錢

記者：您是土生土長的香港人，當初怎麼想到去內地創業的呢？

林德興：我其實屬於在內地創業的香港人中很典型的一類。到內地創業的香港人大致可歸為兩類：一類是本就來自內地，對內地非常了解；一類就是我這種土生土長的香港人，之前沒怎麼去過內地，但對祖國很有感情。

我的母親是新加坡華僑，今年已經102歲了。對她來講這輩子做得最了不起的一件事，就是把我外祖父的棺材從新加坡運回了家鄉汕頭。我小時候經常聽她講起這個故

事，也就朦朧地留下一個印象：中國是我的祖國、我的家鄉，祖國會越來越好，有一天我也要回到祖國去。

上世紀90年代，我看到香港要回歸祖國，我非常開心和激動，就想要回到祖國去。正好我在澳洲讀書和工作期間認識了一些內地的同學朋友，看到內地的發展很快，有很多機會，於是我就決心回國創業。

記者：您之前對內地了解不多，創業初期會不會有些意想不到的經歷？

林德興：有，主要是一些文化上的差異。比如在香港買東西，都是標明多少錢就是多少錢，我們沒有講價錢的習慣的。所以我都不知道在內地談合同都是可以講價的，而且還有可能談成很大的折扣。最開始我買的東西都很貴。

還有一些意想不到的溫情。比如在雲南時，有地方領導真的會主動坐下來了解企業有什麼需要、政府如何與企業共克時艱等等。香港非常注重契約精神，這是很好的，但有時候也會有點顯得死板了。而內地就會有一種“情”，可以靈活處理一些問題。我



雅仕維與優酷土豆聯手在北京地鐵西單站做的結合嗅覺等互動內容的空間管理作品《三生三世十里桃花》

在內地投資生意 30 多年，切身感覺到了內地的法治越來越完善，營商環境越來越好。

### 創業要先生存下來再追求理想

記者：您的創業之路也經歷過失敗，有什麼經驗可與現在創業的年輕人分享嗎？

林德興：創業開始時我一直在“交學費”。我創立的雅仕維集團現在是一家領先的戶外媒體公司了，我們擁有 31 個機場的主要媒體資源獨家特許經營權、20 條地鐵綫路的主要媒體資源獨家經營權以及超過 300 個廣告牌及大廈創意廣告。我們的業務不僅在內地、在香港，也走到了海外，2019 年我們成為新加坡地鐵湯申—東海岸綫（TEL）的廣告非車費獨家經營者。但其實我在內地創業的第一個項目並不是戶外廣告，顯而易見，失敗了。

進入戶外廣告行業，我最先嘗試的是火車站戶外廣告。當時我手中有許多國際客戶，我覺得這個優勢正好可以和國家的需要對接，但是沒想到也賠了錢——當時內地經濟還沒有現在這麼發達，也沒有動車和高鐵，對國際大客戶而言，火車乘客並不是他們的目標受眾。

所以我就轉而嘗試做機場戶外廣告。沒想到一開始也很不順利。我總有些讀書人的傲氣，當時並不甘心簡單地做一個倒賣廣告位的“二道販子”。我希望可以涉足廣告內容並且有所創新，於是就嘗試在機場做電視廣告，結果失敗了。因為當時飛機還是內地有錢人出行的交通工具，機場客流量並沒有現在這麼大，就變成機場人少的時候旅客投訴電視廣告很吵，人多的時候又聽不到廣告內容。

回顧最初創業那段不斷試錯的經歷，我想跟現在的年輕人說的是，創業之初還是要先追求生存下來，然後再去追求自己的理想，腳踏實地生存下來就是最大的勝利。如果不幸遇到挫折，怨天尤人是沒有用的，也不要輕言放棄，找到原因，吸取教訓，繼續奮鬥，才有可能有好的結果。

記者：感覺您身上“讀書人的傲氣”一直都在，因為雅仕維集團早已經不是倒賣廣告位的“二道販子”了，您提出了空間管理的戶外廣告理念，目前市場反響如何？

林德興：空間管理與傳統的“批發買入—零售賣出”的處理廣告位方法截然不同，我們視自己為空間的經營者，創意運用整個媒體空間，將廣告由視覺延伸至其他感



雅仕維獨家經營高鐵(香港段)的廣告

官，並且運用物聯網和數碼技術等創新手段加強受眾的互動體驗。

比如去年2月14日，我們與優酷土豆聯手，在北京地鐵4號線西單站做了一個《三生三世十里桃花》的空間管理廣告，在地鐵站安放了仿真桃花樹，地面上有桃花投影，同時播放《三生三世十里桃花》電視劇主題曲，乘客還能聞到桃花香。我們還做了一些桃花形狀的心意卡，感興趣的人可以寫下自己的心意挂在桃花樹上。還在地鐵站舉行了限定花束派送快閃。同時推出微博贏大禮線上活動。這個空間管理產品吸引了很多人來體驗，我的同事告訴我還有專程從天津趕來的。這個地方變成了網紅“打卡”景點，很多人拍了照片發在社交媒體上，自發進行了二次傳播，不僅廣告客戶對傳播效果很滿意，而且受眾也覺得很享受。

### 國家的發展給了我拓展事業的機遇

記者：1999年國慶50周年之際，您獲得了首都機場2號航站樓和浦東機場的燈箱廣告屏及橫額廣告的特許經營權。請問您是怎麼拿到特許經營權的呢？

林德興：從這一點上說，我確實是國家改革開放的受益者。在此之前，機場是不會把燈箱廣告特許經營權分包出去的，因為

機場沒有賺錢的壓力。但是首都機場2號航站樓和浦東機場是貸款建設的，要還貸款就會有經營壓力，所以才會分包燈箱廣告特許經營權。可能是我手上有許多國際大客戶這個優勢吧，我們在招投標中勝出，拿到了特許經營權。是國家的發展給了我發展事業的機遇，把握國家發展機遇、融入國家發展大局才成就了我的事業。

記者：我們看到您也獲得了高速鐵路(香港段)西九龍站的媒體資源獨家特許經營權，以及港珠澳大橋人工島的媒體資源獨家特許經營權。這是不是意味著您非常看好粵港澳大灣區？

林德興：是的，粵港澳大灣區建設絕對是香港乃至全世界企業的一個重大機遇。我的親身經歷告訴我，融入國家發展大局，可以實現貢獻祖國發展和成就自身事業兼得。

粵港澳大灣區有超過7,000萬人口，這些人總要走走親戚、談談生意，高鐵和港珠澳大橋都使得流動更加便捷，會讓更多的人願意走動，有人流就有市場。而且粵港澳大灣區的各個城市之間優勢互補，可以產生很好的協同效應。香港有“一國兩制”的優勢、英語的優勢、普通話的優勢，也有港元美元聯繫匯率制度的優勢和人民幣離岸交易中心的優勢，有非常好的營商環境，是一個全世界都可以利用的平台。大灣區各城市協同發展，利用香港這個平台去吸引全世界的合作夥伴，定會迸發出讓人想像不到的能量。

粵港澳大灣區的發展還會帶動整個國家的發展，香港企業和內地企業深度合作、併船出海，將創造更多的可能性。今年，我們就引入了阿里巴巴集團旗下的螞蟻金服作為策略股東。螞蟻金服有線上數據優勢，雅仕維有線下的人流和體驗優勢，線上線下優勢互補，相信可以開發出多方面的新產品。🌸