华商传奇:亚洲漆王吴清亮

2021年,胡润研究院发布《2021胡润全球富豪榜》。这是胡润研究院连续第十年发布“全球富豪榜”。榜单显示,中国身家超十亿美金的企业家1058位,领先于美国的696位。在涂料领域,全球有11位涂料人物上榜。其中,新加坡立邦漆的吴清亮家族以1420亿元的财富排名第80位,成为了全球身家最高的涂料人物。

时年94岁的华商吴清亮就此登顶新加坡首富。

家喻户晓的立邦漆

吴清亮祖籍潮州,是亚洲最大油漆制造商“立时集团”(Nipsea)的创办人。上个世纪60年代初,由吴清亮掌控的吴德南集团与日本日涂控股一起合资成立了新加坡立时集团,负责管理日涂涂料在亚洲区的所有业务活动。

立邦涂料的命名就来自吴清亮。1990年中国与新加坡建立邦交,这给予了吴清亮灵感。他眼光独到,下定决心大举进入中国市场。同年,立时集团开始筹划进入中国,1992年正式进入中国。

2021年1月25日,吴德南集团与日涂控股完成交易,吴德南集团以122亿美元收购立邦涂料。交易完成后,立邦涂料成为新加坡吴德南集团的子公司,从而使吴德南集团的持股比例从原先的约39.6%上升至约58.7%。

近年来,立邦在加速扩张业务版图,在进行外延建厂的同时,也在全球积极进行并购,发展不断向好。

远赴南洋

吴清亮1927年出生于新加坡,祖籍潮州市潮安县浮洋镇大吴村。在他还未出生之前,家里就穷困潦倒,时常吃不饱饭,父亲吴松昌只好远赴南洋,去新加坡打工,做些苦力活,希望以此来养活家人。在新加坡待了两个月后,母亲李秀英就在贫民窟生下了第三个孩子——吴清亮。

在贫民窟过日子并不容易,一家人住在狭小的房子里,常常要为生计发愁,但幸运的是,在附近有一所潮汕人捐助的学校,吴清亮顺利地在那里读完了小学。

可命运总不肯让人有喘息的机会。刚念完初一,战争就来了,第二次世界大战爆发,日军入侵新加坡,学校被迫停课。

为了弥补家计,吴清亮就到卖鱼网的姐姐、姐夫家帮忙,同时做点小生意,养活家里人。许是因为华人与生俱来的经商天赋,生意虽小,但只要用心经营,总会有回报,不过两三年,吴清亮就赚到了两万多新加坡币,这在当时,已经可以买一座漂亮的房子了。

在朋友的建议下,他开始筹办汽水厂。因为没有经验,很快就赔了个精光。吴清亮只好去找工作,在一家五发商贸行做销售,卖油漆。凭着自己的聪明和毅力,吴清亮积累了不少的学识。

1949年,已经是小伙子的吴清亮开始为自己创业打江山。他得知英国拍卖二战剩余物资,其中有一批废油漆及废料无人问津,于是以非常便宜的价格收了回来。他一边自己摸索废物利用,一边翻找化学书籍、请教化学老师,结果把这批二手的各种溶剂颜料和化学品混到一起,调制出自己的品牌鸽牌(Pigeon)油漆。

象征和平的鸽牌油漆一开始销量平平,但在第二年世界时局发生大变,朝鲜战争的爆发,令新加坡政府对进口商品采取了限制措施。这项禁令让本地化产品迎来爆发机会,吴清亮的油漆业务也由此大卖。

在这期间,由于经常鼓捣油漆,吴清亮总是浑身沾满油漆的臭味,当地人也送他外号“臭漆王”。

此后几年,吴清亮的油漆生意是芝麻开花节节高。为了让自己的专业知识更丰富,也为了摆脱这个外号,他专门去当时涂料技术发达的丹麦学习知识,为自己积累到更多的经验。直到1955年,他在新加坡开了自己的第一家油漆店。

能生产自己的油漆,能与世界领先的企业合作,一直是吴清亮的梦想,他自己也朝着这个目标一直在努力。1962年,机会终于来了。吴清亮的公司被日本著名老字号油漆制造商日涂控股相中,决定合资经营油漆生意。双方合资创办了立时集团,其中,吴清亮掌控的私人公司吴德南集团持股60%,日涂控股占股40%。吴清亮负责管理立时涂料在亚洲区的所有业务活动。

日涂控股在中国多被称为“日本涂料”或“日涂”公司,是日本最大的涂料供应商,创办于1881年,也是日本的第一家涂料企业。

这次合作让吴清亮走出“臭漆王”的阶段,等于是站在巨人的肩膀上前行,不仅得到了世界一流的先进涂料技术的加持,更是为他开拓海外市场扫平道路。

在随后的十多年里,立时集团迅速扩张,陆续在周边国家和地区开设工厂,其生产网络以新加坡为轴心,拓展至泰国、马来西亚、香港及菲律宾等地。立时集团在全亚洲建立了超过47家制造工厂,业务横跨15个国家和地区。

家喻户晓的立邦漆

意想不到的事

亚洲漆王吴清亮

多条腿走路,多方位吸金,一直都是那些先富起来的人经常做的事。吴清亮也不例外。他充分利用潮汕地区的地域和亲缘关系来促进商业发展,与同为潮商的泰国正大集团的谢国民相互合作,关系密切。

他们曾一度多元化合作,并借助彼此之间在新加坡、泰国的网络及人脉资源,相互带动了投资所在地的业务发展。当时他们的事业已扩展到金融、银行、电子、百货公司、医院、房地产等领域,最多时拥有多达300多家公司,并且多数都取得了成功。

但吴清亮却做了一件让许多人都意想不到的事。当时,吴清亮放弃了之前与潮商一同开创的大好局面,竟然决定卖掉绝大部分公司,将资金回笼后重新投入到涂料行业。

他的这个行为让周围的人很难理解,可他却解释说:“经过对市场的长期观察,我感觉到涂料行业的潜力很大,我很看好这个行业的前景。”

“其次,商业经营和工业投资是不同的,工业投资和品牌的投入需要长期稳步向前走,我觉得工业的前景更好些,所以还是选择了做实业。之前我进行多元化经营,是因为涂料还没有做成型,而商业规模大、收益高,等到我从商业那里获得了足够的资本后,我就回到了涂料行业继续发展。”

就这样,吴清亮与正大集团在1971年“和平分手”后,谢国民继续发展农副产品、百货等产业,而吴清亮全身心投入到涂料发展中。

投资中国

上世纪八十年代,吴清亮已经在东南亚涂料行业中独占一方,可因为新加坡和中国当时没有建交,这个亚洲最大的市场迟迟没能打开。

终于在1990年,中国跟新加坡建立邦交。这让祖籍潮州的吴清亮感到无比的振奋。他一眼就看透“建立邦交”四个字的重要意义,并为自己的油漆品牌起名“立邦”。这里的“立”是指“立时”,“邦”是为了纪念1990年中国与新加坡建立邦交关系。直到这一刻,“立邦漆”这个在将来粉刷世界的品牌,终于在新加坡立时集团注册诞生。

“涂料行业是以人口数量来看市场规模的,”吴清亮说,“中国是人口大国,当时我就想,中国改革开放了,这该是多大的一个市场啊!我当时觉得中国的发展一定会很快,就决心要进入中国市场。”

1992年,吴清亮带着立邦漆回到中国,可一开始就遭遇了水土不服。“当时大众还没有涂料的概念,我回到潮州老家,发现很多地方都是用白水泥、白石灰来涂墙。”吴清亮如是说。

所以立邦从一开始就挺艰难,“前期投资的规模很大,初期亏得很惨”,吴清亮说。当时有很多外资公司进入中国,但因为不能适应中国市场,曾经发生过很多次集体退出的情况,但吴清亮依然坚持自己对中国市场的判断:“中国市场太大了,我看准了中国市场绝对不会让我失望。我就把自己其它公司的赢利拿出来,借给集团,再投资给立邦(中国),就这样艰难地坚持了下来。”

为了在中国市场站稳脚跟,吴清亮下了血本。首先是加大广告投入,每年营业额近10%都砸向广告投放。另一方面,吴清亮虽然专注于涂料行业,但之前在银行,电子,房地产等多个行业都有投资。其中有一家叫OnlyIndustry的电子厂,曾经为苹果等几大知名电脑品牌做代工,正值计算机行业蓬勃发展的好时期,OnlyIndustry的业务蒸蒸日上,为他攒下不少资本。

可是吴清亮很清楚,只做代工,没有自己的品牌难以自立,只有在涂料行业打造出知名品牌才能获得长期的发展。于是他在2000年以16亿新币断然卖掉了OnlyIndustry整个公司,并将这笔资金投入到立邦涂料的发展中,逐渐打开了局面。

据统计,立邦中国涂料工厂是立邦涂料公司全球范围内数量最多的,而立时集团在十几个国家和地区超过1.5万名员工中,中国员工就占50%,中国已成为立邦涂料最重要的产地和市场。

向世界涂料巨头进军

立足新加坡,辐射东南亚,扎根中国,走向全世界。吴清亮就是这样,一步步将他执着一生的油漆产业推广到全世界。

2017年12月,立邦油漆控股以约合89亿美元的现金收购美国同行艾仕得,这是家居行业这几年来最大的收购案之一。

2019年7月,立邦涂料又以约合27亿美元的价格收购澳大利亚最大的涂料制造商多乐士集团。通过增加大洋洲地区并购业务,改善了高增长且存在风险的地区与稳定增长地区之间的平衡,事业结构更加强大。

2020年8月吴清亮的吴德南集团又全额认购日本涂料控股并于2021年1月25日完成交易,交易总额达122亿美元。

2021年吴德南集团与日涂控股完成交易后,立邦油漆已然成为目前全球最大的油漆厂商之一。

如今的集团由吴清亮的独子吴学人掌管。吴学人早年曾留学日本东京大学,就读化学工程学位,对涂料业务非常熟悉。他还是美国加利福尼亚大学的工商管理硕士。2018年3月,吴学人出任立邦涂料董事会主席。

根在中国

如今颐养天年的吴清亮,始终没有忘记中国是自己的“根”,也始终关注着家乡的发展。在家乡潮安,他以父亲吴松昌、母亲李秀英之名捐建了许多公益事业,如松昌中学、秀英亭和秀英园、秀英小学、秀英医院等。

他还先后捐资3000多万,在家乡建了4座桥梁,并修建乡道,建电厂、水厂各一座。潮安大吴村能够脱贫致富,跟吴清亮有着重要的关系。

从白手起家的小工,到富甲一方的新加坡首富,吴清亮用近百年的人生,创造了一个华裔商业传奇。

(综合来源:胡润研究院,《福布斯》《立邦的“战争”》《销售与管理》)