2011
新加坡品牌
Singapore Brands

Is proudly presented to

建峰私人有限公司
BuildPrime Construction Pte Ltd

美德建築私人有限公司
BuildTech Construction Pte Ltd

Multicon Enterprise Pte Ltd

林伟彪
Lim Wee Piu

As the Proud Recipient of
2011 SINGAPORE BRAND AWARD

Eileen Qi
Chief Editor
Editorial Committee
2011 Singapore Brands

Serial Number : **11/01066**
www.superbrandsingapore.com.sg

成功的秘诀在于坚守

没有做不成的事情，只要敢于尝试，选择了就坚定走下去，就能成功。

建峰私人有限公司 总裁 林伟彪

2011
新加坡品牌
Singapore Brands
2011 SINGAPORE BRAND AWARD

把握创业机会、探索商业模式、寻找创业伙伴，不少企业家在迈向成功的旅途，无一不是要经历这样的阶段。建峰私人有限公司总裁林伟彪的创业之路虽然也或多或少有这些痕迹，但他更喜欢托尔斯泰的话“正确的道路是这样，吸取你的前辈所做的一切，然后再往前走。”

这个出生于建筑之家的后生仔，在大学毕业后先在银行学习了 4 个月，然后就一头扎进了父亲的建筑公司，历经 5 年基层锤炼，不甘总在父辈的庇护下度过人生，与妻子携手创业，5 年来，在本地做了大大小小 100 多个工程都可看到他和他的企业的身影。

回望林伟彪的故事，我们可以发现，他是一个特别敏锐的人，特别敏锐地发现用户的需求；他是一个特别在乎商业模式的人，在做事情之前基本都把如何商业化想明白了；他是一个特别能折腾的人，当一条路走不下去的时候，他总会想到走新的路，或者换一种走法。他的

企业小档案

创业日期：
2006 年
创业伙伴：
夫妻
初始资本：
10 万新币
初始员工：
6 人
初始办公地点：
住家
从事行业：
建筑
现有员工：
120
主要产品：
建筑、装修
现有办公室：
2000 平方尺
联系方式：
TEL：64840902
FAX：64840838

成功最可贵的精神在于不言放弃，不怕失败，坚守品牌。

创业需要找准方向并坚持

建峰私人有限公司是一间非常年轻的企业，掌门人林伟彪夫妻却有和实际年纪不相符的成熟。也许是常年在建筑市场摸爬滚打的缘故，林伟彪给人的感觉是踏实可靠。

在林伟彪看来，要实现自己的创业梦想，原始积累不单单是指金钱的多寡，还要包括广泛的人脉和行业经验。要有将市场撕咬开的“疯狗精神”，还要敢博，并做到忍受、奉献、牺牲。他自己的经历，就是勇敢跃入市场，做别人不能做的事，坚持不懈。

林伟彪还记得，大学毕业后，他选择到银行工作了四个月，每天面对钞票，虽然有点枯燥，但还是让他感受到资金对个人和企业的重要性。此后他回到家族企业，在父亲的建筑公司从底层做起。

跑工地，监督工地质量，和建筑工人打成一片，和供应商洽谈，事无巨细，林伟彪都一一学习。整整 5 年时间，他在建筑行业摸出门道，也结识了一大批建筑设计师、施工工程师，建立起自己的人脉。

2003 年，结婚成家的林伟彪和妻子商量，决定自己出来创业。夫妻两人一人主内一人主外，携手在家里的办公桌上开始了自己的建筑事业。

林伟彪把自己的建筑宏业定位为做高档公寓及排屋，当大部分建筑企业关注在政府组屋竞标的时候，林伟彪第一单大业务就是修建3间排屋。“在创业初始最重要的是如何去发现机会，发现那些优良的“种子”。其实，你需要关注到客人、市场、行业和产品这四个纬度，只要方向是对的，就可以找到更多“种子”，你的企业就会有一个符合消费者的前提。”林伟彪克服创业之初资金不足的问题，和早就成为朋友的材料供应商取得良好沟通，既要材料供应及时又要品质保证。前后花了8个月，终于保质保量完成了工程，挖到了人生的第一桶金，在行业中建立起自己的良好口碑。

企业要敢搏 风险和机遇并存

企业家都明白拼搏是有风险的，但对于创业企业来说，忍受、奉献、牺牲，都是企业发展道路上的必修课。企业是你自己的，你把它当做自己永续的事业来做，这是一个企业能不能做成的重要方面。

2007 年，对很多新加坡建筑企业来说，是风险很高的一年。因为泥沙等原材料供应不足，建筑成本不断上扬，材料市场价格可以说是一天一个价。林伟彪的建筑公司也面临严重的问题，是硬着头皮零利润完成项目，还是半途退缩。很大程度取决于企业家自身的胆略和面对得失的心态。林伟彪说，所幸建屋局向建筑企业伸出了手，拿出国家储藏的后备材料，才让不少中小型企业得以存活。工程虽然没有处于亏本，但毕竟是克服了危机，赢得了好的口碑。

在企业发展的不同阶段，管理方式也是不一样的。在创业阶段，更多是以小搏大，因为那时候要的是结果。但是当企业开始（做大后），管理就变成了一种平衡的过程，强调的是建立一种机制、平台和系统，企业往大的方向走时，必须要更加系统化和规范化，否则它就很难作为一个整体来运作。林伟彪的建筑公司也不例外，他多年来，坚持每天到工地现场办公，遇到问题及时处理，对顾客的投诉和意见，他不是逃避，而是马上出面，调查了解，拿出解决的方案。

管理是一门学问，如何把来自孟加拉、泰国、印度的劳工，和来自本地及马来西亚的管理层协调好，也是一门学问。在林伟彪的企业里，老员工带新员工，在技术、安全层面及团队合作上，相互学习，共同前进。林伟彪认为，一个企业一定要能够创造一种发展的环境，提供更多的资源平台以及学习和晋升的机会，这样才有更多的人愿意找这种归属。企业才可能走的更稳。

未来不会总是顺风顺水 目标总在下一个

在建筑行业这几年，林伟彪已经前后做了120多个大小工程，没有任何质量投诉，算得上是口碑很好，但林伟彪并不满足。因为他知道，建筑行业需要不断与时并进。

和很多企业不一样的，林伟彪并不想盲目扩张，他觉得本地市场还大有作为，他只想坚持在自己熟悉的这块土地，在建筑行业深深扎根，做好做大做强。

对自己的创业旅途，他总结了3个不可缺少的元素。首先一定要有Belief（信念），Believe that some day your dream will com true（坚信终有一天会梦想成真）。其次，创业者要有感染力。感染力是财富，这张“饼”可能比意大利比萨还美味，这就是它的感染力。第三业者要有忍耐力。因为创业的过程绝对不是一帆风顺的，挫折一定比成就要多，所以如果你不能忍受，不能承受，那么你就早早地不在这个阵营当中了。

林伟彪坚信，只要有这几条，成功就在不远处。而他的内心，非常清醒地知道，之所以能取得现在的成绩，离不开全体员工的支持和配合，更离不开供应商的信任，正是有了大家共同构筑天时地利人和的局面，才有他和企业长远的发展。