

印尼華族與貢獻

獻給落地生根的年代・百位印華名人系列叢書

陳榮金

“正出奇”的財富人生

gabdiān masyarakat Tionghoa dalam membangun bangsa

畫傳

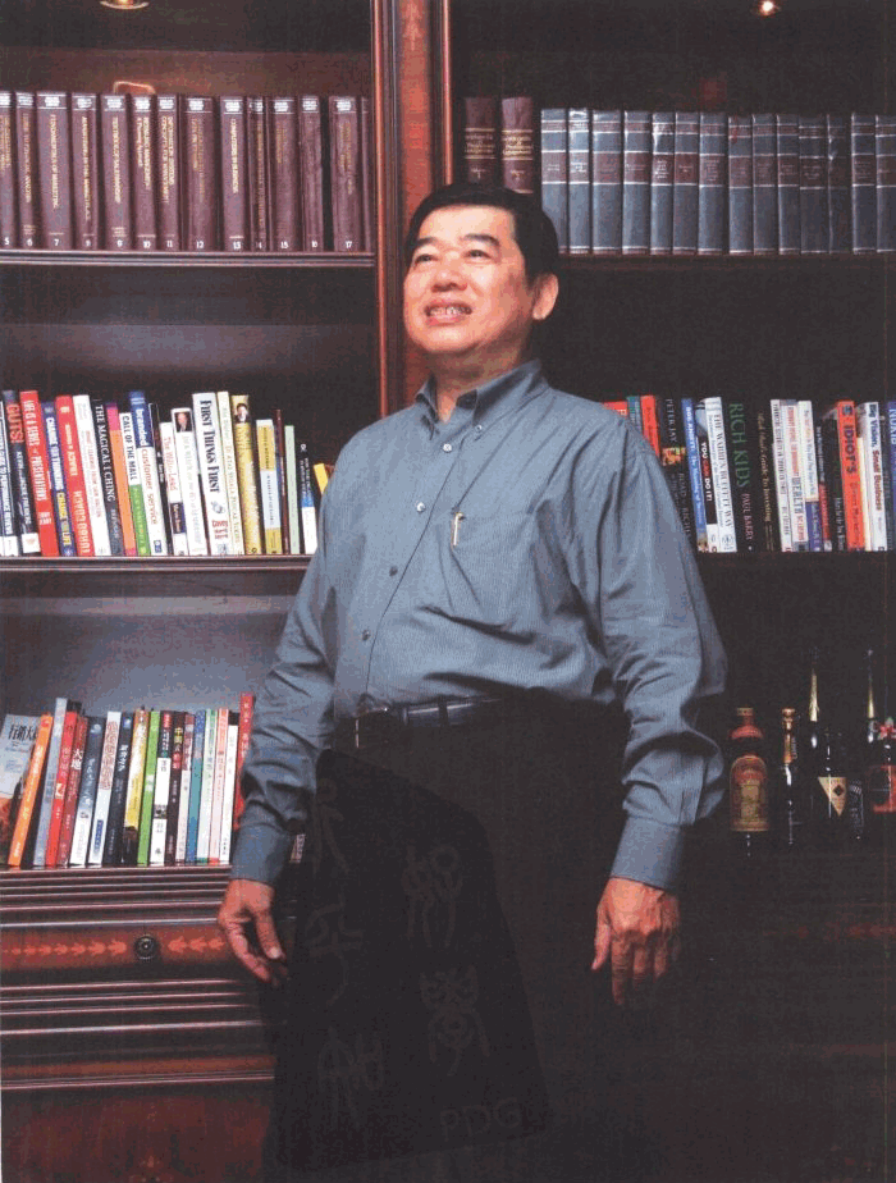
丁劍 著

發行人 印尼愛心基金會

如果真要在NOKIA“诺基亚”营销市场找出一个大师级的代表人物，那么这个人的名字，必定是印度尼西亚华商陈荣金（Hermes Thamrin）。

他以“守正出奇”的个性，走正道，闯新路，让这一手机品牌在“千岛之国”独步江湖，成就了又一个“新兴行业十个人英雄”的创业神话。

他的崛起与成功，不仅是这个信息时代的传奇，更是东西方企业文化完美结合的经典之作。





《印尼华族与贡献·百位印华精英画传丛书》

编序

为编著出版这套丛书，一向热衷于推动文化事业的印尼爱心基金会会长锺家燕女士，从萌发念头到形成观点，再到联络中国专业人员酝酿策划方案，组织发动实施，至今已逾两年时间了。

两年来，锺家燕女士和一批倾力支持这项事业的华社领袖，以及中国文化界的专业人士，为此四处奔波、八方呼吁，劳神费力，呕心沥血，其间多少甘苦，自不必说。

之所以要不遗余力地出版这套丛书，主要是基于以下考虑：

其一，华人南渡印尼，薪火相传，岁月久远。自古至今，多少先贤在此谋生创业，终成大器。然而，星移斗转，时光流逝，随着前辈元老英雄迟暮、夕阳唱晚，并相继退出历史舞台，从他们手中接棒领跑的华族新生代已经脱颖而出，迅猛崛起，开始成为社会的主流。

有道是：“桐花万里丹山路，雏凤清于老凤声”。时值今日，纵观千岛之国，年富力强之华族新生代藏龙卧虎、俊杰辈出，或工商巨子，或社团领袖，或政坛新星，仁义贤达之士，各自引领潮流，正可谓：长江后浪推前浪，青出于蓝胜于蓝。

他们中间，无论是出身富豪、子承父业的“少帅掌门”，还是白手起家、笑傲江湖的商界新秀，皆有传奇经历，令人叹为观止。双重文化背景的熏陶，使新生代热爱印尼也情系中华，造福本土亦报答故国，赤子丹

出版《印尼华族与贡献》 钟家燕策划图文并茂传记画册

【本报讯】我国社会活动、慈善家、中医药研究者钟家燕教授，继前出版《印尼华族与贡献》一书，9月10日在牛车水记者网发表印尼1998年爆发排华惨案，世界震惊，举国反思，千疮百孔从此踏上民主改革之路；我华族同胞痛定思痛，志为追求生命尊严，维护合法权益挺身而出，开始以新的姿态和风貌亮相在社会各界崭露头角，并积极响应，改变观念，进入落地生根时代，面对这一历史转折的伟大变革，《印尼华族与贡献》系列画册从书编撰机构应运而生。

本机构成立后，接受诸位高贤老之委托顾问的核心任务与指导。钟教授慨然应允，在印尼全华族中挑选出100位具有各方代表性的精英人物，将每人编印图文并茂的传记画册并在中国和印尼发行。本着对社会高度负责的精神，专程从中国各省聘请来了文化底蕴深厚的专业人士，现已抵埠的有中国资深记者传记作家丁润，丛书摄影总监、专业美术编辑。



华人南渡印地，源远流长，岁月久远，自古至今，多少贤哲在星建功立业，终成大器。然而，星移斗转，时光流逝，随着星洲老一辈的谢世，星洲退出历史舞台，从他们手中接棒而来的华族新生代已经脱颖而出，感憾难追。他们中间，无论是否出身豪子承父业，的“少卿们”还是白手起家，更兼自强的商界新秀，皆有传奇经历，令人叹为观止。遍观印尼华族之成功人士，概观星洲始终未有人进行系统编撰，著书立说，使之载入史册。

自古道：“雁过留声，人过留名”，太过当此千百年未入理想追求，系统上所述，若系统总结，编辑为书，则不仅可以使大当中之人士在商国的社会影响力，提高其企业界知名度，而且将成为引导人们正确解读华人在印尼社会状态与创业发展的指导性书。本馆记者钟家燕 谨启

心，可圈可点。历经沧桑之后，印尼华人终因民主改革而告别“落叶归根”的旧社会，迎来“落地生根”的新时代！

但是，遍观印尼华族之成功人士，煌煌业绩，虽时有传媒关注，散见于报刊之上，却始终未曾有人进行系统编撰、著书立传，而难以加载史册，时过境迁，多少鲜活事例，一任岁月消磨无声无息，怎不叫人倍感遗憾而扼腕长叹！

自古道：“雁过留声，人过留名”，此乃千百年来人生理想之追求。而证明我们生平的最好方式，应是将我们的经历撰文成稿，编辑出版。众所周知，正因为史书传世之功，今日之人，捧读追思先贤，后代子孙，读毕再思我们，古往今来，莫不如此。所谓“文章合为时而著，撰书乃为晓者传”，说的也是这个道理。

世界如此，中国如此，印尼华族亦如此。

其二，自印尼1998年爆发排华惨案，世界震惊，举国反思，千岛之国从此踏上民主改革之路，我华族同胞痛定思痛，亦为追求生命尊严，维护合法权益挺身而出，开始以新的姿态和风貌亮相于印尼社会。

基于上述考虑，印尼“爱心基金会”决定凭借华社友人支持，并发挥自身影响，邀请中国资深专业人士前来采访拍摄，精心策划编撰出版这套《印尼华族与贡献□百位印华精英画传丛书》，以填补我国出版界这一空白。

承蒙诸位德高望重之荣誉顾问的热心推荐与指导，我们即在印尼全国范围内，搜集整理符合本丛书编撰原则的华族精英人物资料。本着对社会负责的精神，首先应研究确定给什么人立传的问题。

我们认为，应本着以下“四有”原则确定丛书编著的传主，即：“社会上有一定的影响，经济上有一定的实力，公益上有一定贡献，行业中有一定的代表性。”

遵照以上原则，我们主要以印尼华族新生代在社会各界的代表人物为重点，以生动详实的文字记录他们人生之旅最重要的时刻最精彩的细节，同时选用并拍摄精彩的照片，记录他们生活和工作中最具个性的瞬间。从而有机会让画传主人公的至爱亲朋和广大读者，能够分享他们的光荣业绩与成功经验，解读他们的难忘岁月，感受他们的真心、真言和真情。

我们坚信，该丛书的出版发行，不仅可以扩大书中主人公在业界影响力，提高其品牌知名度，而且还将成为引导人们正面解读华人在印尼生活状态和创业发展的历史性标本。

历史将证明，不管从哪个角度衡量，《印尼华族与贡献百位印华精英画传丛书》，都必定是一件意义深远的大事。

是为序。

总策划 鍾家燕

总编辑 丁剑

设计\摄影 孟诞豫

PDG

目錄



PDG

Mulu 目錄

第一章 “手机大王”的前世今生.....	011
来自丹戎巴来的手机豪侠	
“万事万物，伟大只是一种简单”	
经营之道，“中西合璧”双重修练	
第二章 乡村岁月.....	047
闽南人的基因	
童年记忆：父亲和母亲	
“硬肩膀”的少年	
第三章 外面的世界.....	077
亲爱的主啊，我奔向你	
平安夜收获爱情	
初入商海	
营销副总监与荣杨（Ron Young）先生	
第四章 自主创业路迢迢.....	115
“你是华人，天生就要当老板”	
多种尝试与磨练	
让日本卡通影片风靡千岛	
第五章 信息时代风光无限.....	135
在屋村“总理”岗位上	
啊！移动电话	
诺基亚，诺基亚！	
在亚齐建一座最好的酒店	
尾声与后记.....	185
辉煌刚刚开始	

NOKIA

**GRAHA
BIMASAKTI**

**Pendekar Seluler
dari Tanjung Balai**

第一章 “手机大王”的前世今生

来自丹戎巴来的手机豪侠

印尼。苏门答腊岛。

苏北省丹戎巴来一个偏远的乡村（Sungai Merbau, Tanjung Balai）。

一个10岁的华裔男孩，正低着头站在自家院子里闷闷不乐。

这个孩子因为老是喜欢在课余时间做小买卖，刚刚又被有钱的哥哥教训了一顿：

“你为什么这样没出息呢？整天想着卖七卖八。家里又不是没钱供你读书，可是你一放学就到处叫卖，多不体面啊！”

男孩共有12个兄弟姐妹，他是排行11的小弟。父亲于3年前去世之后，已经成家的兄长开始掌管家业。哥哥姐姐都很疼爱自己的小弟，但是他们希望这个聪明的弟弟，应该“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”，而不必小小年纪就热衷于经商。

面对痛心疾首的大哥，男孩没有顶嘴，但心里并不服气：

← 这是印尼财经杂志《fund》刊登的陈荣金的一张照片，他踌躇满志地站在雅加达诺基亚营销总部的大楼门前。印尼文报道的标题译成中文的意思是《来自丹戎巴来的手机豪侠》。

→ 两名雅加达女大学生兴奋地使用着各自的手机。



“干吗大惊小怪！我喜欢上学，更喜欢做生意自己找钱用，这有什么好丢人的！”

哥哥走了，男孩背着一个小木箱，又悄悄溜出去到处叫卖起来。

那时，这个男孩卖的是“雪条”，也就是中国人说的棒冰，几分钱一支，卖一箱能赚几毛钱。

小男孩并没有荒废学业，若干年后，他读完天主教的卫理会中学，又上了大学，变成一位英俊的知识青年。但是，他搞推销卖东西的兴趣依然强烈，先是辞去了四平八稳的教师职业，又不愿在工厂车间里做那种毫无创意的技术员，于是就到苏北省首府棉兰的一家化妆品公司，当了一名东奔西跑的化妆品推销员。

后来，他来到首都雅加达，继续在营销这个行当里摸爬滚打，历经磨练。

他曾经在英国一家老牌药业公司维尔康·凡德欣(WELCOME FOUNDATION)，任印尼市场营销副总监10年之久。

他也曾经与他人联手成立公司，销售过卫生棉、陶瓷建材

等许多五花八门的产品。

他还曾率先把一大批日本的卡通电影电视作品进口到印尼，完成翻译制作，放影播出之后，可谓家喻户晓，在印尼少年儿童中风靡一时。

不论销售什么，他都干劲十足，做得相当出色，由崭露头角而叱咤风云，逐渐成长为一名享誉业界的营销专家。

再后来，他又成为国外进口手机的代理商，先是做来自瑞典的Ericsson“爱立信”，在其苦心经营之下，一度成为印尼销量第一的品牌。

这时候，另一个来自芬兰的全球手机巨头NOKIA诺基亚慧眼识才，慕名而来，以极大的热诚将他发展为诺基亚在印尼的销售合作伙伴。事实上，在此之前，印尼全国已有3家代理诺基亚的公司，都经营得不错，也都形成了一定规模，而NOKIA诺基亚依然认定，此人潜力更大，他的加盟必将在印尼市场拓展出新的空间。

于是，诺基亚这个全世界最有实力的手机生产商，就在印尼找到了最有缘分也最有人气



诺基亚手机的一张广告图片。

的代理商。双方经营理念相同，配合默契，相得益彰，他本人也好比虎啸山林，龙游大海，从此登上了一座可以尽情发挥的超级舞台。

他放弃了爱立信，开始专心致志营销诺基亚，不到一年，便让这个全球排名第一的品牌迅速覆盖了“千岛之国”，他本人也因此成为印度尼西亚移动通信市场上最大的赢家。

在这个激动人心的信息时代，高科技的IT业以令人炫目的速度超越千百种传统产业，一跃成为经济社会最强大的推动力。常常是短短几年时间，便可以沧海桑田，登峰造极，数不



是陈荣金这样杰出的代理商成就了诺基亚这个如此伟大的品牌？还是这个伟大的品牌造就了陈荣金这样杰出的商人？

清的财富故事，时刻都在这个产业王国里上演。

据说，曾经有一段日子，在美国著名的科研基地“硅谷”，平均每天诞生60个百万富翁。全世界从事与信息产业相关行当的创业英雄当然也不甘落后，纷纷以跨越式的发展跻身各国富豪榜，他们的财富有如洪水泛滥，滚滚而来。传统产业几代人拼搏才能积累的资产，如今只在一个大学毕业没几年的年轻人手上就能实现。

这其中，移动通信市场的发展最为迅猛，而在人口众多的中国和印度尼西亚等发展中的人口大国更是如此。

我们不用举中国的例子，那会显得太过“生猛”，十几亿人口的巨大需求，早已化做排山倒海之势，让包括通信产品在内的——太多的制造业及销售业全线飘红，一路狂奔。

仅以印度尼西亚的手机市场为例，其强劲势头同样令人叹为观止。

该国有2亿以上民众，在目前全世界国民超过1亿的人口大国中，仅次于中国、印度、美国而排名第四。资料显示：2002年印尼销售手机900万部，2003年即增长到1500万部，2004年销售量突破2000万部。截至2005年，全印尼2.2亿人口中，手机用户已逾4700万，并且还在以每年超过20%的速度递增。

我查阅了有关网站，其中有信息披露说：诺基亚目前在印尼的市场占有率是其全球平均占有份额的两倍。这意味着，在印尼的4700万手机用户中，使用诺基亚的人至少有2850万，绝对可

以称得上技压群芳，一枝独秀。

此时此刻，那个当年在苏岛丹戎巴莱乡下卖“雪条”的男孩，已经在全国24个省份的54个城市开办了220家诺基亚营销中心。几年来，其产品销售量始终保持着50%的增长幅度。

他所领导的1560名员工，正在为全国上千万诺基亚用户编织一个非常完善的服务网络。

毫无疑问，此人已然成为印尼乃至整个东南亚当之无愧的手机营销大王。他在这个市场上呼风唤雨，独步江湖，成为本行业跑道上遥遥领先的后起之秀。

一位新时代印尼华裔的财富传奇，由此应运而生。

2005年10月，雅加达一家有名印尼文的财经杂志《fund》刊登了一大篇有关他的报道，题目就叫《来自丹戎巴来（Tanjung Balai）的手机豪侠》。

但是他说：“我不是豪侠，也无意在同行中间排座次，称第一，我只是想把服务做到最好。我认为，一切的成功，都是‘经验、学问、资本’的积累，三者相辅相成，缺一不可，并且要用汗水和心血凝成，一步一步拾级而上。

他同时强调：“事业成败，还取决于一个人是否有足够的耐心，坚持自己的努力方向。就我的经历而言，从小到大，我对营销的兴趣不曾有一天改变过。”

尽管如此，他对“时势造英雄”这个自古就有的定律也相当认同。他说：“我要感谢这个科技制胜的时代！感谢“诺基

亚”这个重视服务，以人为本的品牌！它符合我喜欢挑战的性格，使我经商的潜能在此发挥到淋漓尽致。”

无须多言，想必业内人士已经明白，这个从卖雪条的男孩到引领潮流的手机大王，就是赫尔穆斯·达姆林（Hermes Thamrin）印度尼西亚“比玛沙地”（BIMASAKTI USINDO PERSADA）公司和“吉达慕地”（CIPTA MULTI USAHA PERKASA）公司的总裁、董事长。

他的中文名字叫陈荣金。



表情丰富、手势有力，是陈荣金言谈举止的一大特色