

【2016巨盟批发城媒体考察团---②】 黄金花



●拿下巨盟50多间铺位做多元批发的拿督吴志兴。



●巨盟高级总经理刘永发带领东马媒体参观批发城，指着天花板说，批发商还可以把库存收在天花板上的隔间。



●年青创业家谢伟越在巨盟成立建立了GJ首饰品牌。



勇于改变 敢于创新
苏金海
成就不平凡的
批发人生

在批发行业浮沉多年，他曾登上人生的巅峰，也曾跌落人生的低谷；他曾赚了很多钱，但也赔了更多钱。只是，决定人生成功失败的因素，态度往往比能力更重要。他勇于面对现实、接受批评、认真检讨，然后下定决心，带领公司全面转型，在新的台阶上重新出发，以他的步伐，迈向一条更广阔的出路。他，就是全马最大的婚庆用品一站式市批批发商 Sarang Hae Yo的创办人——苏金海。

●苏金海在巨盟成功打造了Sarang Hae Yo婚庆用品品牌，成为【批发了望】创刊号的封面人物。

●电子产品配件门市批发。

东南亚货品最齐全一站式批发城 巴生巨盟 (GM KLANG)

为了寻找更大的发展空间，林成国在机缘巧合之下发现了巴生绿林镇 (Bandar Botanic) 一块14.5英亩的地段。这里靠近世界第12大繁忙的货柜港——巴生港口，交通四通八达，拥有绝佳的地理优势，极具发展潜力。于是，他开始和地主金秀大置地 (Gamuda Land) 接洽，联手开始打造“东南亚商品种类最齐全”的巴生巨盟批发城，并放眼未来成为东南亚规模最大的批发城。

2009年，巴生巨盟批发城正式开张营业。这座批发城的发展蓝图和建筑设计都是专门为批发贸易而设，包括高效实用的卸货区、货物升降机、仓库、快递服务、货币兑换柜台、自动提款及存款机等，创造了最佳的批发贸易营商环境条件。此外，24小时保安及闭路电视、中央空调、手扶梯及电梯、餐饮店等，也为前来采购的客户，营造了舒适的购物环境。

此外，巴生巨盟批发城也延用了与吉隆坡巨盟批发城同样的营运模式，管理层努力推行精致高效的市场营销，再结合地理位置的优势，市场反应十分热烈。

眼见最初的C座大楼6座单层展馆全部爆满，拿督林成国决定兴建10层高的A座大楼，并于2012年开始营业，至今一直维持极高的租用率。短短几年内，便把当初大家都不看好的荒芜之地，成功打造成车水马龙的批发城，不但带动了整个社区的蓬勃发展，更令巴生巨盟批发城名声大振，成为国内外采购商的主要采购点，更成为一个面向区域和国际性的主要贸易枢纽及贸易通道。

巴生巨盟批发城的下一个重要里程碑，就是今年即将落成的12层高B座大楼。随着B座大楼正式启用，巴生巨盟批发城内可容纳的批发商店增加至2500间。B座大楼是巴生巨盟批发城的时尚中心，汇聚了所有时装产品，成为时装批发商向广大目标客户展示创意及潮流时装的最佳平台。

值得一提的是，林成国和他的团队近年来不遗余力地前往国外招商及考察，包括中国、泰国、韩国、越南、印尼等等，短期内还计划前往其他东盟国家、印度、孟加拉、巴基斯坦、台湾等国家及地区，希望把巴生巨盟批发城打造成区域采购中心，世界各地的采购商不仅可以在这里采购到马来西亚产品，还可以采购来自整个区域、甚至世界各地的商品。

通过与私人发展商的联营计划下，巴生巨盟批发城获得36.5英亩的商业地，将来继续打造更大规模的批发市场。目前进行建设的应用面积占了22英亩。



●全马最大的婚庆用品一站式门市批发。



●布匹门市批发。



●琳琅满目的摆饰品门市批发。

在短短的6年内，巴生巨盟创造无数商机及就业机会，带动不少周边行业，目前已进驻超过1千家的批发商，华人及马来人各占一半，其中不乏年轻商家。

租赁与营销经理颜丝丝说，B座启用后，也将会有砂拉越的批发商进驻，销售砂州的手工艺品等。每日前来巴生巨盟批发城采购的商家超过60%来自雪隆以外的地区。同时，巴生巨盟批发城也吸引不少东南亚及中国商家前来采购。目前，批发城的产品，约半数由中国浙江义乌进口。其余来自诸如泰国、菲律宾、印尼、孟加拉或巴基斯坦的产品。同时，巨盟也计划进军东盟地区如拥有很大市场的印尼苏门答腊岛、泰国及菲律宾。

站在客户的角度，要如何鉴定商品的质量及选择有诚信的批发商，尤其对刚入门的采购商或零售商是项难题。目前，这方面的信息还得靠他们自己积累经验及对商品的认知来判断和进行交易。颜丝丝说，我国的批发市场还没有发展到义乌的规模，目前没有为采购商或零售商提供批发商及商品质量的信息。而在义乌，批发商的店门前有打上星星作为鉴定标准。

巴生巨盟业务起飞后，周遭的店铺也纷纷转型经营门市批发生意，一些关上大门的店铺是出租当货仓。

巴生巨盟业务起飞后，周遭的店铺也纷纷转型经营门市批发生意，一些关上大门的店铺是出租当货仓。



●马来西亚批发商总会今年5月出版的【批发了望】创刊号，封面专题是“革新应变”。



武吉免登巨盟

引领服饰业建立品牌

武吉免登巨盟坐落吉隆坡市中心的金三角，衔接四通八达的高速公路，有轻快铁和地铁乘搭，毗邻的购物中心有柏威年广场、乐天广场、华氏88、金河广场、刘蝶广场、升禧广场及茨厂街。

由于部分武吉免登巨盟批发城是由GAMUDA LAND发展，除了一座商业楼名为武吉免登巨盟之外，全盟发展命名为络盛巨盟，持有3英亩面积的永久地契。

络盛巨盟是由两栋住宅楼、一道商业街区和12栋3层商店的单位构成。两栋住宅楼有41及45层高，共有9百间公寓，每间538到807平方尺，每平方尺价位是1千8百令吉。

这里将成为本地服饰品牌的汇集点，也是世界各地游客及服饰商家交汇的地点。可以预见的是，络盛巨盟开业后将为我国商务旅游及采购的胜地。

巨盟高级总经理刘永发亲自带领东马及汶莱的媒体参观吉隆坡巨盟及武吉免登巨盟工地。他说，武吉免登巨盟的经营概念是鼓励年青服饰企业家及服装设计师回归马来西亚，汇集在城里，除了销售国外的高档货，也设计及展销本地的服饰品牌，让普罗大众都能消费得起。

因此，武吉免登巨盟将专注于帮助国内的服装设计师建立本身的服装品牌，成为一个汇集本地品牌的尚服饰中心。

武吉免登巨盟楼高10层，面积有13万平方尺，预期于2017年中旬竣工。

刘永发说，武吉免登巨盟比吉隆坡巨盟的8万平方尺大许多，有地下停车场、管理办公室、美食广场。底楼单位面积比较大，辟为商品展示区、促销区。从二楼到第九楼拥有463间商业单位。每间单位平均有2百到3百平方尺，单位和吉隆坡巨盟一般大小，以便更多年青企业家能够负担得起租金。

刘永发说，武吉免登巨盟将以实惠的价格出租给自产自销服装企业家，让他们有个展示作品及创业的平台，打造本地时尚品牌，并协助将本地服饰推向国际市场。同时，也给网上服饰零售商能够拥有实体铺位的创业机会，加强与客户的互动。

传统的批发生意需要大笔资金、大间店面、货仓或者设立大工厂等，但是批发城的理念就是鼓励缺乏资金的年轻人可以租个2到3百平方尺的店位，小资就可以做起大生意，无须承担巨大的经济压力，无须经过中间商，可以直接与客户交易。

巨盟与巴生中总紧密合作 打造巴生成为国际商贸城

巴生拥有全世界第12大的巴生港口，占地理优势，加上周遭的高速公路四通八达，非常有利各项经济建设与发展，是大马通往东南亚及全世界市场最重要及便捷的通道。

2014年，巴生巨盟批发城的总营业额已高达1.5亿令吉，估计在10年内将会达到10亿令吉。这将促进巴生市成为区域贸易的重要枢纽。

巴生巨盟立足马来西亚，目前放眼成为东南亚首屈一指的一站式批发城，协助及鼓励马来西亚人尤其是年青人创业，成为推广东南亚产品及清真产品的平台，进而打造成为具有大马与东盟特色的多元化国际商贸城。

巴生巨盟批发城近年来积极与巴生中总紧密合作，就是希望帮助巴生打造成国际商贸城，能与新加坡、上海及鹿特丹具有相同的竞争力。

巴生巨盟批发城曾多次赞助当地举办国际性展销会。巨盟批发城集团董事经理林成国认为，一个成功批发城的定位不应该是“单向贸易平台”，而是应扮演“多向贸易平台”，不仅将中国商品引入大马，也要协助将中国的商品推销到其他国家，抑或将大马或东南亚的商品带到中国。

展销会就能扮演着“多向贸易平台”的催化剂，将国内外的商家齐聚在一起，透过展销会提升国内外商家的经贸网络，缔造更多元的新商机及联络网。

巴生的地理优势，可以容纳许多类似“批发或商贸城”的建立，巴生港口自由贸易区及英达岛清真园区的发展，并不会给巴生巨盟批发城带来威胁。

拿督林成国说，如果这三项计划都能互相合作，反而强化巴生的优势，在国际市场与其他城市竞争。

巨盟赞助场地办国际商品展

2015年举行的“第1届马来西亚巴生国际展览会及第3届巴生义鸟友好城市国际商品展”是在巴生巨盟批发城举行，巨盟赞助场地，协助促进巴生与义鸟两地商家的交流与合作，推动两地商家在马来西亚的投资和业务拓展。

据了解，巴生与中国义鸟两地是于2012年缔结友好城市，为深化两地的合作关系，巴生中华总商会 (巴生中总) 于2013年12月首度举办“巴生义鸟友好城市国际商品展暨世博会境外马来西亚展”，2014年办第二届，而两届商品展都获得国内外企业与商家热烈回响、好评与口碑。

林成国的三个国际化

巨盟批发城接待不少来自沙巴、砂拉越及汶莱