

十年之愛與美

—專訪汕頭台協會長 藍安妤

◆文／耿梓墨

10年前，遠從加拿大來到廣東汕頭的藍安妤繼承母業，挑起婚紗禮服事業的大樑。匆匆10年後，她延續母親對台商關愛的關係，今年5月29日接掌汕頭台商協會會長，同時兼顧「美的事業」與「愛的關懷」，嶄露新一代女強人的範兒。

藍安妤來到汕頭10年，也在汕頭台協服務10年，會長助理2年，副會長8年。最近接下會長，她提出「傳承、創新、服務」三理念：為「傳承」歷任汕頭台協會長皆有參與，「創新」是帶領汕頭台商第二代尋找出路，「服務」是設立台協的微信公眾號便於溝通。

藍安妤的母親是台商圈知名的藍林幸子，從事「美的事業」。1989年藍林幸子隻身到汕頭創辦婚紗禮服製造廠，早年選在汕頭，因為大陸最有名的是「蘇繡」和「潮繡」，所以選擇離台灣較近的汕頭。

「汕頭跟台灣地緣相近、語言相通、人緣相親，當年決定來汕頭投資，看中的就是汕頭與台灣頗為相似的氣候條件和飲食習慣，以及潮汕姑娘的心靈手巧，」藍安妤說。

創業不易 二代守業更難

藍林幸子到汕頭成立升龍電腦繡品廠，從事來料加工蕾絲花邊；之後又於1992年成立欣龍禮服公司，製作禮服出口。初來乍到，那時的隆都鎮還是窮鄉僻壤，生活條件相當差。而且，在汕頭更多的時間還是獨對空房四堵高牆，缺乏至親的關懷與問候，心中滿是寂寞與愁緒。

多年的辛勤耕耘，藍林幸子的事業愈來愈紅火。2004



▲汕頭台商協會會長藍安妤。

年，她又在汕頭高新技術產業開發區經貿大廈租賃廠房 6500 平方米，辦起佑強製衣公司。當時員工多到用兩種顏色制服管理：紅色是領固定薪的工人，看到她們聊天要糾正，藍色制服員工聊天就不用管，因為她們是計件工。

筆路藍縷，藍林幸子創辦的婚紗禮服製造廠，設計製作禮服，外銷歐美，穩扎穩打，交由藍安妤掌管已頗具規模。目前該廠有員工 300 多人，每月銷售到海外的婚紗禮服逾 5,000 件，是美國婚紗市場上的交易量排名第 3 的供應商。

1970 年出生的藍安妤，在國中畢業後先到日本攻讀企業管理，而後因興趣所致，再到加拿大攻讀婚紗設計。在工作中，這些系統的理論知識讓她脫離以往單純憑藉經驗來摸索試探的模式，說明她減少行事的盲目性，從而在生意場上駕輕就熟。

2008 年藍林幸子接下汕頭台商會長，因對台商服務熱情，致使婚紗事業與台商協會的業務「兩頭燒」，她詢問遠在加拿大女兒的接班意願。藍安妤經一陣思考後，決定從加拿大飛回到汕頭，接下家族事業的重擔，也把汕頭當作第二個家。

母親在事業上的成功雖然帶來優越的生活條件，但藍安妤並不安於此狀，她將母親艱苦奮鬥的經歷銘記於心，並將努力付諸於行。對於接棒，藍安妤簡單形容，「在大陸是工作，在國外則是生活。」

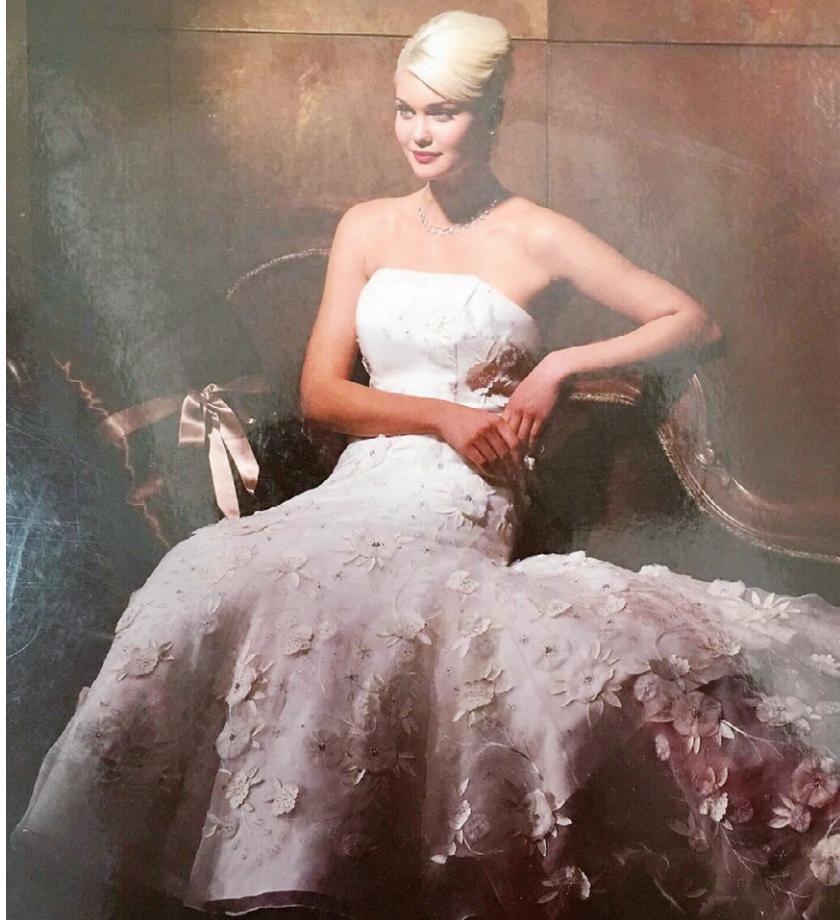
「不是說你有高學歷就可以了，你還是得從底層幹起，」藍安妤從話筒傳來的聲音顯得淡定，「這一行就得踏踏實實地做。」創業不易，守業更難。面

對波詭雲譎的商業浪潮，藍安妤繪製自己的商貿藍圖，在汕頭這片土地上大展拳腳。

喝過東洋和西洋墨水的藍安妤，管理上也是摸著石頭過河。在日本學的企業管理與在大陸完全不同，在大陸經營事業，管理員工時仍重情分，但是在國外所學，以法規為重，不重視情面，兩者情況不同，學習結合兩種不同模式，才能走出一條適合工廠的路。藍安妤透露，她曾私下聽到部屬相互詢問如何跟新管理者互動，員工說：「就把她當作外國人吧！」

缺工更是一大難題。藍安妤說，「在汕頭工廠的員工逐漸減少，因為老工人退休，又找不到

圖／藍安妤 提供



▲藍林幸子與藍安妤母女的婚紗禮服工廠，走「量少質精」路線。



◀藍安好與台企聯青年團成員開心合影。

來，如此維持了2年時間；她說，「婚紗材料有緞部、綢部、珠珠亮片，光是雷絲布料有上百種，這些都要學會要好幾年。」

她為自家的婚紗禮服工廠，大量投入人才的技術扎根。10年前，藍林幸子剛去大陸投資時帶了台灣5到10個主要幹部和設計人員，去大陸教導其他員工。十年後，藍安好則是從美國聘請禮服設計師，自家工廠專做新娘的白紗，走「量少質精」路線。

除此之外，她還在工廠裡建起設施齊全的食堂、工人活動中心，在閒暇之時，員工可以打籃球、看看書，甚至可以在廠裡唱KTV，工人足不出廠就可以享受到豐富的休閒生活。

由於台商二代早期還算少見，就只有藍安好跟著媽媽「趴趴走」，因此認識了很多大陸台協會會長，都把藍安好當女兒在教。她說，「很多老一輩台商經驗都是血汗換來的，有的做了10次、20次創業才成功，共同點就是不認輸，從錯誤中學習。」

讓她印象最深刻的是，汕頭台協創會會長葉由權於2011年10月25日凌晨，在汕頭遭到不肖歹徒搶劫時刺傷，送醫不治身亡。當時警方原本不是很在意，但汕頭台商協會要求警方一定要儘快抓到兇嫌，後來當地政府確實認真處理，10天內抓到犯案兇手。

藍安好還憶述，在汕頭早年治安並不好，她曾遭到飛車搶劫，歹徒搶走皮包使得她在地上被拖行，把牛仔褲都磨破了。當她帶傷進入餐廳求援時，一位客人的太太竟然還說，她自己曾被砍了十幾刀。但是恍如隔世，現在大陸治安環境已改變很多了。

新工人，年輕人不願進工廠，只想待在辦公室吹冷氣。來工廠建教合作的員工，來個1到2年就離開，但員工訓練到成熟至少要5年。」

扎根汕頭 選擇轉型升級

隨著事業飛黃騰達，但整體外在環境變化快速，家族事業面臨兩條路：一是轉移到東南亞，二是提高製作的技術水平。她說，「現在工廠主要做新娘的白紗，需要量較大的伴娘服、花童服都被東南亞搶走了。」

藍安好為求家族事業永續發展，決定走向「轉型升級」之路。接下母親生意的藍安好，在穩定中求發展，她認為這是最踏實的策略。針對大陸台資企業普遍存在「只生產、不培訓」的弊病，她積極向國外吸取成功的經驗，對公司員工進行職業培訓，提高製衣技能。

藍安好特別從美國聘請禮服設計師，來汕頭3個月，再回美國1個月，就為了提升她自家公司樣品室的水平，把這一百位員工的能力訓練起

關愛台商 女性出頭天

在汕頭台商數現有 300 多家，以毛衣、玩具、內衣為主，目前會員數 50 到 60 人，藍安妤說，過去幾年由於某些緣故，使得台商逐一退出協會，但她認為大家會回到這個大家庭，她接任會長之後，要「一個接一個」找回到汕頭台商協會，把汕頭台協真正「團結在一起」。

藍安妤還說，她擔任汕頭台協常務副會長時，成立高爾夫球隊，1 個月出來運動交流 1 次，也參加汕頭當地的高爾夫球隊，相互交流認識。協會也有發起「南粵助學」，因為當地南粵島常發生船難，船員失事後，遺留許多寡婦和孤兒，當地生活艱苦。

對於大陸提出的「對台 31 條」措施，藍安

妤認為這是大陸方面釋出的善意，當公司聘請專業人才到汕頭時，辦理相關業務會較方便，有助於安居樂業，她建議台灣年輕人可以到大陸看一看，趁著年少青春拓展視野，再決定想要做什麼。

以前大陸台商以製造業為主，女性難出頭，但藍林幸子在汕頭發展得有聲有色，隨著台商產業布局的重心由製造轉向服務、由外銷轉向內銷。女性的細心、專注、協調、耐心、溝通等特質就變得突出。藍安妤的優勢和特色也更為明顯，這個時代反而「女性出頭天」。

兼顧「美的事業」與「愛的關懷」，藍安妤來到汕頭 10 年，一直心懷感激，她始終惦記著，「必須要帶有感恩的心，感激自己的父母和台商前輩，真正回饋給曾幫助我們的上一代。」



圖／藍安妤 提供