

## 【移民打拼录】赵楷闻：在加拿大缝纫技术和设备行业开创一片天地

本报记者 任京生

**导语：**加国三百六十行，无论干哪一行，只要你干得好，行行出状元。可是，不少新移民原在祖籍国已是某个行业的专家、高级工程师，但背井离乡来到陌生的国土后，都失去了原有的优势。于是，不少人一开始都把眼光盯准了餐馆、杂货店等传统、大众行业，以至最终荒废了自己的专业。

赵楷闻有所不同，他读的是纺织机械工程和工业外贸专业，是中国纺织机械工程高级工程师，来到加国后，尽管也经历不少艰难困苦，但他没有放弃自己原有的专业，创办了缝纫技术和设备科研服务有限公司，在加国缝纫技术和设备行业闯出了一片特别的天地。

赵楷闻：赵楷闻.

来加年份：1999 年

移民前职业：纺织机械工程高级工程师

目前从事职业：经营加拿大缝纫技术和设备科研服务有限公司

入行时间：26 年



《环球华报》：我们这个栏目可以让人们了解到华人在加拿大各行各业的创业和就业经历，今天很高兴你又能让人们了解缝纫技术和设备行业的创业情况。

赵楷闻：相信在加拿大也有不少同行，我很乐意分享我的创业经历。

《环球华报》：你原来在中国学什么专业，做什么工作？

赵楷闻：我从 1981 年起修读纺织机械工程专业，1988 年又修读工业外贸专业，大学毕业后从事纺织机械工程科研和开发，获得中国纺织机械工程高级工程师职称。

《环球华报》：你是哪年，以什么身份来的加拿大？

赵楷闻：1999 年技术移民到加拿大。

《环球华报》：这样看来，你来加拿大已不算是少小离家了，当初移民登录时的想法是什么？

赵楷闻：可以用三句话概括：追寻事业梦想，创建宁静温馨家园，培育健康智慧儿女。

《环球华报》：概括得不错，一开始抵达加拿大，在追寻事业梦想方面进展顺利吗？

赵楷闻：我是技术移民，投资能力有限，首先需要有份工作来保障生存。在找工作方面，有一段特别的人生经历。首先，想好自己的能力和需要，筛选出想去的公司，再专注于进入该公司的各种可能机遇。最终，进入一家理想的单位，岗位为设备维修工人。当时那家公司已经有美国来的高级技师和从业 20 多年的资深技术员在职。自己只能做小工，修厕所，擦地漆，修桌板，修厂房屋顶门窗，很失落的一段经历，也是一段有趣的磨练。那时候，只有经理知道这个小工是从中国来的高级工程师。

《环球华报》：你说的这个经历很有代表性，很多华人都是这样从头干起的。

赵楷闻：当时，追求和信念成为支撑苦涩工作的动力，为了这个工作机会，我做足思想准备，即使没有工资做义工也要搭上这艘大船。工作伊始，每项工作都精益求精地做好，勤奋学习，谦虚谨慎，刻苦吸收本地实践知识和技术，不断挑战岗位各项工作项目，日积月累，工作能力和技术得到展现。我坚信得道多助，最终，我赢得了信任，公司委以技术服务和设备管理重任，给了我施展的机遇，使我有机会融入行业主流并担当要职。

《环球华报》：看来功夫就是不负苦心人。你是什么时候开始自己办公司的？

赵楷闻：我 99 年来到加拿大时就创立公司，同时也打工养家。在加拿大注册一

家公司手续不复杂,可以边打工边创业,边学边干。几年后,我就完全放弃打工,专注公司的业务。创业的经历是我移民路上的很快乐的一段人生。快乐人生不只来自生活的快乐和幸福,也源于在承受失败和痛苦时的艰辛和拼搏。创业过程中,需要完成资本积累,需要在许多领域航行,从一个客户到近千个客户的积累,从只有一个工具箱和一部二手车到拥有现代化商业楼址,从没有自己的产品到成为几大世界顶级产品的授权代理,从本地小区域经营扩展到美国、中国、北非和南美市场。每一个进步都是在为事业大厦添砖加瓦。

《环球华报》:你公司主要业务是什么?

赵楷闻:我创业的初期是以中国缝纫机出口到加拿大和售后服务为主,上个世纪,中国缝纫机产品在北美市场是空白,有空间发展。但是,几年后,就转向以瑞士,美国和日本的世界高精尖缝纫技术和设备为主。这个发展变化源于市场现实和中国产品及其配套体制的欠缺,迫使我转变经营策略。

在百老会街夹甘比路的公车站对面,著名品牌 lululemon 缝纫实验室众多的现代化缝纫设备,全部来自我们公司。美国航空航天机构及加拿大陆军后勤机构也都有我们公司提供的先进缝纫技术和设备。我们也有向中国出口,杭州、大连都有我们公司带去的北美先进设备和技术。

公司还有缝纫技术和技能培训业务,为该行培养 and 输送技工人员,对本地就业,和缝纫行业的技术进步作出举足轻重的贡献。

公司还有长期的缝纫技术科研,开发和专业咨询服务。为加拿大的一些缝纫加工领域设计和开发现代化自动缝纫设备和生产流水线。为投资和业务拓展人员提供市场技术分析报告,并设计和规划在缝纫行业的商业投资计划,同时提供交钥匙商业项目。

《环球华报》:开展进出口业务都有哪些过程?例如,要从中国进口一批缝纫机到加拿大,都要经过哪些技术程序?

赵楷闻:进出口业务操作需要有一定的知识。首先是根据市场调查,选择质量技术可靠,可持续经营,售后服务体制完善的产品。并且一定要签定独家区域合作代理合同,最大限度地争取最佳供货条件。

然后就是运输和进口到加拿大的操作。远洋运输和航空运输要选择信价比有优势的公司,选择空间很大。远洋运输基本是委托供货方竞报到岸价,他们会谨慎安排中国的进出口公司进行出口程序操作。我们远在加拿大,对中国的出口环节不容易掌控,所以,委托出口操作是最佳选择,很多公司都愿意以最优良的服务争取加国定单,我也经常到中国,美国,韩国等供货地洽谈进出口业务,了解当

地实情。

货物到达加拿大后，要向海关申报。有专业的报关行代办。报关行服务体制完善，他们会在进口关税，内路运输，仓储等全面服务。产品到位后，要申请设备安全认证。加拿大不承认中国和欧洲认证。其质量保证体系独立完善。然后就开始产品的调试，推广和服务。

《环球华报》：经营这样一家缝纫技术和设备科研服务公司，在资金、人员、设备、经营场所等方面有什么要求吗？

赵楷闻：有专业知识的可以直接进入，没有专业技能的可以购买现成的实体去经营，或投资合作。资金不重要，没有下限。人员数量没有下限，设备没有下限，经营场所灵活。

《环球华报》：你说没有下限，那有上限吗？

赵楷闻：没有上限，但是，太多的资金和人员的一次性投入，市场回应会不成比例。只有公司发展到目前的规模，拓展空间条件完善，才有意义突破上限去投资。

《环球华报》：政府对这一行业有没有管理规范、资历认证？

赵楷闻：有外围管理规范和管理机构，比如设备的销售许可认证。有外围人员资历认证，比如，从事缝纫设备电力范围的工作，需要有电工许可。政府还有消防检查，执照审定和公司税务登记注册等等。

《环球华报》：都说经营一家公司麻雀虽小，五脏俱全。作为一家公司掌舵人，都会遇到哪些问题？

赵楷闻：人才、资金、法律、税务、管理、语言、开拓市场等等。我是技术移民，投资能力有限，资金靠持久的积累，银行借贷和融资。法律靠专业伙伴和自己的勤奋学习。管理靠实践经验积累及在加拿大卑诗理工学院的学习，学习本地管理知识是融入主流社会的重要部分。而最关键的是人才，到现在还是难题，加拿大没有缝纫行业的教育机构，缺少相关专业技术人员，一才难求。

《环球华报》：你在经营过程中也一定遇到不少困难，你是怎样克服的？

赵楷闻：商场如沧海踏浪，遇到困难是不可避免的。对我来讲，最重要的是要坚定信念，在失败和挫折中坚持不懈，精益求精地做好每件工作。遇到任何艰难，都要相信会创造更美好明天。

生意不只是业务的往来，还有在这个城市和社区建立的友谊和关怀。走到哪里，我都会为对这个社区的贡献而欣慰，这种幸福的感受是直面客户矛盾和生意困难的动力源。

在金融风暴时期，我冷静面对惨淡的经济变幻，在纷纷倒闭的风暴中大胆投资，收购关闭和倒闭公司，发挥公司领先的科技力量，将先进的设备和技术从整，并转移到需要的国家比如韩国和南美。这样大胆逆水行舟，使公司在大风大浪里更加发展壮大。

《环球华报》：你认为你的公司最重要的竞争实力是什么？

赵楷闻：靠科研，技术和规范化管理。赢得加拿大主要大公司的合约，如 Lululemon Athletica，Robeez Footwear 及政府项目，是确立公司在本行业地位的重要基础。移民是可以与行业巨头竞争的，资本主义市场经济，以效益为核心，许多交易中，复杂的人事关系和人情世故较少，当服务、技术和质量领先时，公司就走向竞争的主导者地位。

《环球华报》：在西方社会，不仅讲究竞争，也很讲究双赢、服务和奉献吧？

赵楷闻：是的。我们公司始终保持服务社会，奉献社会的思想，捐赠和支持社区的教育和特别群体。奉献是建立信任和认知的纽带，公司在 2011 年获得本地学校局的缝纫机采购和技术服务合同。这是一份非同寻常的合同，它意味着对教育和儿童成长的贡献。这是一生都值得快慰的事情。

有一个小故事，一个印裔客人，等待出故障的缝纫机能得到服务，没有找到任何公司的支持。我接到她的电话后，公司当晚就到场进行检修。事后，事主特别解释了家境的困难，表示无力支付服务费。公司在了解实际情况后，决定义务帮忙，还附送必要的零部件。客人的喜悦和感激无以言表，在以后的日子里，这个客人在其所在社区广传佳话，为公司送来许多新客户。

《环球华报》：你们公司产品都销往哪里？

赵楷闻：市场遍及全加拿大和美国，也销往中国，韩国，独联体，南美及北非等世界各地。

《环球华报》：缝纫这一行业前景如何？

赵楷闻：这个行业不是暴利产业，也不是夕阳产业。有人的地方，就有穿衣和缝纫。竞争是有的，由于专业性很强，不是随意就可入行竞争。但是，与缝纫技能相关的领域十分广泛，移民涉足其间并成功的范例不乏其人，加拿大许多服装加工企业是华裔，有非专业人事转行到这个行业创业或投资，成功经营缝纫改衣连锁店，服装贸易和纺织品贸易，不乏成功范例。市场上的缝纫技工和缝纫设备服务队伍，华人是不可或缺的力量。中国的纺织品，缝纫物料资源丰富，缝纫产品如服装和工业缝织制成品，已经深入西方市场，并不断更新，机遇和挑战日新月异。

《环球华报》：这一行业和中国有什么区别？

赵楷闻：在缝纫技术和设备行业，北美技术和质量都是世界领先，中国还有很长的路去追赶，特别是配套服务和管理机制还有很大落差。

有些缝纫商业领域有截然不同的市场规律。比如在第三产业的缝纫改衣生意，中国的改衣生意市场小并薄利，但是在北美，大商场的改衣店，如温哥华 Metrotown 商城，一家改衣店可以是将近三十万加元的价值，这说明其生意的兴旺。

《环球华报》：能谈谈你对加拿大这个国家的感受吗？

赵楷闻：加拿大是人类文明的典范。其魅力和价值不只是山清水秀，最适合人类居住，其美丽还体现在社会和谐和发达的法制社会体制。我热爱加拿大这个新家园，如同热爱自己的祖国一样。

《环球华报》：你原在中国，自 1985 年起就从事纺织行业，一直到今天，没有脱离这个行业，有二十多年经验了，有什么忠告要告诉想加入这一行业的新人吗？

赵楷闻：建议从认识自己的能力和信念开始，调研本行业市场，咨询资深专业人员，再有规划地进行务实的资本运做和客户积累，直到实现稳定发展，不要盲目冲动。

可发展的缝纫技术领域很广泛，包括缝纫技术科研开发，服装设计制造，改衣裁缝服务，室内装饰设计和制造，汽车内装饰设计和制造，游轮内装饰设计和制造，建筑防护纺织品棚布围栏设计和制造，殡葬用具和装饰品的设计和制造，婚嫁服饰和礼庆装饰品的设计和制造，特种工业救护服装和用品的设计和制造等等，很多领域的专业设计和制造都涉及缝纫技术和设备，我的公司近千家客户涉及缝纫行业的各个领域。

还有，很多华裔同胞很勤奋，每天忙碌而忽略了家庭。我的体验是永远不要忽略对家庭的责任和关爱，温馨家庭是成功事业的重要伙伴。我最大的财富不是金钱和事业，而是温馨快乐甜蜜的家园。太太独有的女性潜能创造了一个如同高级别星级的家居环境，日复一日的美食和花卉家居装点，给丈夫注入持久的动力。在对待儿女方面，为父的责任感促使我完成了对儿女的音乐，体育和品德的言传身教，成功陪伴儿女渡过青春期的反叛，获得城市阳光少年美誉，并在多项区域技能竞赛中获得优异成绩。这些是人生最重要的财富。

## 小启

本栏目专门邀请各行各业老移民向新移民介绍该行业创业和就业经验，如果您有这方面心得希望与大家分享，或者您在工作中有什么困惑和艰辛需要寻找帮助，欢迎您与我们联系。联系电话：604-321-5586，电子邮箱：van@gcpnews.com。