



▲Futuristic Store Fixtures业务主要是为全球知名品牌的店面制作商品展示架。集团总裁刘祖云认为，企业要取得突破，企业家必须要有积极进取精神，不要轻易言败或觉得不可能。（陈福洲摄）

我们的室内装修生意虽然做得不错，但我们一次只能为几家店面做装潢，反观商品展示架生产可涉及数百家店面，特别是随着品牌全球化的趋势，商品展示架生意潜能更大。

——Futuristic总裁刘祖云

公司未来目标 跟品牌老大混

一家企业要成功地站在世界舞台，单凭毅力并不足够，刘祖云认为，企业家本身还必须与时俱进，不断地掌握时代脉搏和创新，才能继续从竞争中脱颖而出。

这种不断创新的观点，促使他在2005年大刀阔斧，舍弃当时约2000万元至3000万元年营收的室内装饰业务，转向提供商品展示架等业务。

刘祖云坦言，这是一个艰难决定，却是一个必须做出的决定。

他说：“一门生意要能持续下去，就必须是具备扩大规模和可持续性的能力。我们的室内装修生意虽然做得不错，但我们一次只能为几家店面做装潢，反观商品展示架生产可涉及数百家店面，特别是随着品牌全球化的趋势，商品展示架生意潜能更大。”

Futuristic曾以富室装潢为名于2002年在新加坡上市，公司后来被香港挂牌公司恒锋控股（Heng Fung）收购股权。2007年，刘祖云把家具制造和室内装潢等业务脱售出去，转而专注自身的Futuristic Store Fixtures公司业务。他原来的上市公司，经过几次易主，现已成为房地产公司新海逸（SingHaiyi）。

从成功让公司上市，到后来黯然离去，中间的得与失，刘祖云三言两语难以说清，但他说自己是一个往前看的人，不会停下脚步去思索过去决定的对与错。

他说：“人生就是一条道路，必须要亲自走过才知道。会对过去一些决定感到可惜吗？我不知道，也没有时间去想它。”

毅然转型看到转机

抱着破釜沉舟态度来转型，刘祖云才看到转机。公司从最初少过100名员工，现在员工人数超过700人，在马来西亚和中国拥有超过60万平方英尺的生产与仓库空间。公司去年营收近7000万元，过去三年年均复合增长率超过20%。

谈到公司未来发展，刘祖云说，公司接下来的目标就是“要跟品牌老大混”，瞄准跟全球领先业者合作的机会。

由于不便直接透露合作对象，刘祖云只能暗示性地讲：“比如我们说到咖啡连锁店，你会想到谁呢？说到手机领先业者，你又想到什么公司呢？这就是我们现在的合作对象。”

全球整体零售业疲弱，刘祖云认为，亚洲消费趋势掀起，说明零售业领先者只会继续加强品牌能力，继续扩大市场份额，而公司通过与其他业者合作，也会继续扩大规模。

女儿自力更生 走上创业之路

刘祖云勇于尝试的精神不只彰显在他的事业中，在生活中，他也喜欢尝试各种趣味体验，从骑着脚踏车漫游日本小村、到居住在Airbnb住宿，到品尝顶尖餐厅美食，他都乐于探索。

由于小时候没什么机会读书，他目前有阅读嗜好，每月要求阅读至少五本书，现在正读的是利兹·怀斯曼（Liz Wiseman）的畅销书《成为乘法领导者》（Multipliers）。

有趣的是，有其父必有其女，刘祖云的女儿性格也跟他一样。21岁的她，不想上大学，认为与其花时间考取文凭，不如把时间用来创业。

刘祖云笑说：“她要自力更生，在我公司做了一年工，就炒自己鱿鱼，把所赚的钱用来设立她的沙拉店。”

虽然觉得女儿做事固执率性，但谈到女儿勇往直前个性与热情相似时，刘祖云仍不自禁地流露身为父亲的丝丝骄傲。

Futuristic总裁刘祖云： 世上无难事 一切皆可能

财经人物

周文龙

chewbl@sph.com.sg



对本地店面装配商 Futuristic Store Fixtures 集团总裁刘祖云来说，两个月前到摩纳哥蒙特卡罗出席的安永（EY）全球企业家颁奖礼，让他见识了顶尖企业家的风范，令他大开眼界。如果时光回到30多年前，中二就辍学的他无法想象会有今天的成就。刘祖云决定，下来至少三年再出席这项活动，与世界级企业家会面，汲取他们的成功心得。

对本地店面装配商Futuristic Store Fixtures集团总裁刘祖云（55岁）来说，两个月前到摩纳哥蒙特卡罗出席的安永（EY）全球企业家颁奖礼，充满了收获和惊喜回忆。

与万豪国际集团（Marriott）执行主席比尔·马里奥特（Bill Marriott）等世界级企业家面对面，商讨企业未来挑战；聆听雅诗兰黛（Estee Lauder）执行主席威廉·兰黛（William Lauder）和奥斯卡奖项得主凯特·温丝莱特（Kate Winslet）等行业顶尖人物，分享全球趋势发展与走向；还有享受着豪华酒店住宿、名车载送，以及衣香鬓影的派对盛宴。

他以激动的心情说：“从离开机场到出席颁奖典礼，我仿佛就像是出席奥斯卡颁奖典礼般。除了活动排场豪华和主办方招待殷勤外，最令我大开眼界的是能有机会跟世界各国一流企业家交流，让我见识顶尖企业家的风范，汲取他们数十年商界的成功心得，了解世界变化之大和机遇之广。”

刘祖云决定下来至少三年再出席这项活动，与这些世界级企业家会面。

安永全球企业家奖是世界上最具盛名的国际商业奖项之一，被誉为企业界的奥斯卡奖。它吸引了全球各地企业家代表，到摩纳哥共同角逐这个最高荣誉奖项。

今年共有全球59名企业家角逐这项奖项。刘祖云去年获得“安永新加坡企业家奖”，因此代表新加坡角逐奖项，其他角逐者还包括打造《中国好声音》和星空卫视频道的华人文化控股集团董事长黎瑞刚、台湾友嘉实业集团总裁朱志洋、印度尼西亚最大药剂企业PT Kalbe Farma总经理伊拉娃蒂（Irawati Setiady）。

安永估计，进入全球企业家奖的



▲刘祖云去年获得“安永新加坡企业家奖”，并在6月代表新加坡到摩纳哥蒙特卡罗角逐“安永全球企业家奖”。（受访者提供）

59名企业家的公司营收总共达500亿美元，公司过去三年的年均增长达42%。

虽然刘祖云最终没得奖，但他很荣幸能与世界企业家一起站在全球企业家的大舞台上。“更高兴看到我们这些企业家对社会做出巨大贡献，为社会带来许多就业机会。”

如果时光回到30多年前，他根本无法想象自己会有今天的成就。那个时候的他，是一个中二辍学、10多岁就到社会工作，每天就在油漆和木工等杂工中混日子的年轻人。

回忆当时情景，再对照现在得奖企业家的身份，公司年营收近7000万元，难怪刘祖云在访问中，数次不禁地说：“一些企业家在碰到问题时，都会采取消极态度，认为这是不可能克服的。但我这些年的经历告诉我，世上无难事，一切皆可能。”

人的意志力其实很强大

刘祖云家庭三代都是经营家具制造业，祖父在海山街一带拥有一家家具店，父亲则在达士敦山（Duxton Hill）经营装修木工生意。至于刘祖云这一代，他在家中四个孩子中排行第二，却是长子，所以从小就肩负着帮父亲承担家庭重担的工作，打从小学时期就到父亲的木工厂做杂工。

他在柏城小学（Peck Seah Primary）就读时，小六考试不及格而留级，最后学校把他这个“超龄”留级生“送”到光伟中学（New Town Secondary）。但他的成绩依然不及格，中二就辍学。之后，他在职业专科学校就读两年基本商业和会计课。

刘祖云说，当时生活环境相当恶劣，让他没机会好好读书。“我早上上学，下午就到父亲的工厂帮头帮尾，晚上亲戚朋友一起打麻将，我则会成为端茶打杂的小弟。加上达士敦山当时的环境龙蛇混杂，我很难有机会温习功课，能学多少就是多少。”

16岁时，刘祖云在搬运一块大玻璃时，弄伤了右手，结果缝了42针，并包扎了六个月石膏。这场意外让年少的刘祖云开始醒悟过来，认真思考自己的未来，决定更积极和大胆地去开创自己的未来。

于是，他加入叔叔刘泳银的室内装修公司Futuristic，并趁上世纪80年代和90年代时尚与零售业蓬勃发展的机会，接了许多瞩目的装修项目。

刘祖云说，当时本地时尚界的重量级人物，一是时尚集团The Link的掌舵人陈丽音（Tina Tan-Leo）；另一名则是Club 21创办人王克里斯汀娜（Christina Ong），而他叔叔恰好认识这两人的时尚店面的室内设计师。

乌节路组建户外咖啡厅

在设计师的牵线之下，公司完成许多室内装修工作，进而接过一些国际品牌如Gianni Versace、Max Mara和Versus等知名品牌的店面装修工作，包括为蒂芙尼（Tiffany & Co）打造它在新加坡的首家旗舰店。

刘祖云自豪地说：“当时，整条乌节路几乎都是我们公司的作品。当然，要接过这些著名时尚店的装修工作也不容易，因为设计师要求非常高，限制也很大，所以工作时我的压力非常大，可以好几天不眠不休地工作。”

他记得约1995年帮书商博德斯（Borders）书店装修店面时，临时接到客户要求增设户外咖啡厅。

由于当时时间受到限制，而且乌节路并没有户外咖啡厅，刘祖云只能凭着一张概念图，起草详细工程图，在两个星期内把项目预制材料做好，并进行组装。

刘祖云笑说：“我们是在半夜2点进行组装工程，不少人都惊讶我们办事效率之快，一个晚上这地方就忽然冒出一家新咖啡厅。后来，这个户外咖啡厅更成了许多餐饮业者竞相模仿的新趋势。”

他也曾为名为表行欧佳时（The Hour Glass）装潢樟宜机场的店面。客户要求两个星期完成装潢，对许多装修商来说已近乎是不可能完成的事情。客户还说，如果刘祖云能提早交付，每提早一天就可获4000元费用。结果刘祖云在盈利推动下，仅四天就交付工程，完成这项几乎不可能的任务。

事实上，对刘祖云来说，企业要取得突破，企业家必须要有积极进取精神，不要轻易言败或觉得不可能。

两个月提供3万个展示架

像他公司的一大突破点，就是在2003年接过美国畅销品牌Bath & Body Works的合同，要在两个月内提供超过3万个商品展示架，这相当于104个集装箱的货品容量，是一个规模庞大至几乎不可能的生产工作。

刘祖云坦言，当时他知道这合同规模很大，一旦公司无法准时交付，公司辛苦建立的信誉将毁于一旦。但这又是公司扩展业务的一个大好机会。

最后，刘祖云凭着坚定毅力，几乎两个月不休息地在工厂内监督生产过程，终于如期交付货品。

刘祖云说：“一些客户觉得我太疯狂了，因为很多公司都不敢接过这合同，而我们却做到了。不过通过这项工作，我却发现到，人的意志力其实是很强大的。”

获得世界知名品牌公司的信任与肯定，Futuristic也因此迈向国际，从一家小装修公司，晋升为全球企业，为全球各地超过7000家零售店面制作商品展示架，客户包括Victoria's Secret、H&M、GAP和优衣库（Uniqlo）等。



▲Futuristic为全球超过7000家零售店面制作商品展示架，客户包括Victoria's Secret。（受访者提供）