

贫民窟走出的新加坡首富(中)

这个潮汕之子 将一手烂牌打成了王炸

生意哪有不失败的？要是这么容易成功，岂不是人人都成了企业家？

父母的话给了吴清亮试错的勇气，他振作起来，重新找了份工作，在一家五金商贸行做销售，卖起了油漆。

也正是这个决定，彻底改变了他人的人生轨迹。

02

吴清亮没怎么上过学，也正因如此，他对知识非常渴望，珍惜任何学习的机会。

他白天卖油漆，

晚上恶补油漆相关知识，将油漆从原料到配方、从包装到销售等一系列环节都摸了个通透，很快就成为门店最好的销售员。

虽然工作稳定、收入不菲，但吴清亮并不满足于此，在他看来，要想出人头地，还得创业。

他的机会很快到来。

当时，新加坡是英国的殖民地，二战结束后，英国军方开始低价拍卖战余物资，其中有一大批废旧油漆。

这些油漆普遍放置了4年以上，早已

过了保质期，不仅沉淀、凝结，析出的乳液也早已变质发臭。

吴清亮凭借独到的眼光，近乎孤注一掷，将所有的积蓄都拿出来，大量购入了这些油漆。

当时的人们纷纷嘲笑，认为吴清亮花大价钱买了一堆破烂，嘲笑他是个“臭漆王”。

但很快，吴清亮就打了他们的脸。

多年来储备的油漆知识，在这一刻派上了用场，吴清亮开了一家小作坊，将这些废旧油漆的填料分离出来，二次调配加工，竟变废为宝，调配出的油漆虽然卖相上比新油漆差着一些，但完全不影响使用。

他给这些二手油漆贴上了自己的品牌——鸽牌油漆。

战后恢复期，大多数人并没有多少钱，鸽牌油漆价格便宜，竟成了抢手货，

在市场上获得了极大的畅销。

与此同时，吴清亮抓住机会，扩大生产规模，从各地大量收购废旧油漆，调配后进行售卖，由此积累下了原始资本。

随着生意越做越大，吴清亮“臭漆王”的名号渐渐传响。

这个带点嘲讽意味的名号，让吴清亮心里并不喜欢，他意识到，倒腾二手油漆并非长久之计，只有以更好的技术，生产出更优质的产品，才能让企业做大做强。

于是，吴清亮为自己请了化学老师，还专程跑到丹麦去进修油漆知识，尽可能地提升自己的专业水平。

1962年，日本排名第一的油漆公司——日本涂料控股株式会社为了开拓东南亚市场，计划在新加坡设立工厂。

此时的吴清亮掌

握着新加坡相当大的市场，他既懂技术，又懂营销，无疑成了日涂公司进军东南亚的最佳合作伙伴。

双方由此合作，在新加坡合资成立“立时集团”，吴清亮持股60%，日涂公司持股40%。

强强联合，他们有工厂、有技术、有品牌、有资本，立时集团迎来飞速发展，以新加坡为核心，迅速向周边的马来西亚、菲律宾、泰国等地扩张，获得了巨大的成功。

到了70年代，立时集团已成为亚洲顶尖的涂料公司，吴清亮的财富也急剧膨胀。

03

1990年，新加坡与中国建交，吴清亮受“建立邦交”四字启发，将涂料品牌定为“立邦”，开始到中国投资办厂。

不过，那时中国的经济刚刚起步，一般人家粉刷墙面用的都是白水泥、白石灰，对涂料并不了解，这让吴清亮遭遇了不小的困难，大笔资金投到内地，最后却落了个血本无归。

但他并不气馁，反而越发执着。在他看来，既然大多数人还不了解涂料，那恰恰说明涂料未来的市



吴清亮（左一）与同事合影