



大马防火钢卷门品牌獎

东南亚最大卷门制造商

无畏无惧

公司简介

SKB 成立于 1957 年。创始人辛建文来自福建并在檳城创业，早年以制造铁闸起家，后开始制造防火卷门和钢制门。SKB 目前与日本三和卷门集团，也就是目前东南亚最大的卷门制造商合作生产高质量防火卷门以及钢制门。2001 年于吉隆坡股票交易所上市，集团 3 大主要产品为卷帘门、钢制门以及智能仓储设备系统。



“困难越多，离成功的机会就越近，每一个困难都是成功的开始。”

——辛庆利



扫描看视频

守业不易 核心技术数据化



SKB 集团 3 大主要产品为卷帘门、钢制门以及智能仓储设备系统。



SKB 2001 年于吉隆坡股票交易所上市。

信念和激情理念，都是成功的基石。只有源自内心的，因为自己做的事情而激动，才是信念和激情的良好结合。或者，可以将它们解读成奉献和牺牲的精神。

每一次的考验，辛庆利的坚定而必胜的信念，都能化险

为夷。

有一次，门的规格和客户的要求有些许出入，客户要他第二天把所有门拆了再重新安装。

“可是我第二天必须赶其他工程，没办法之下，便召集所有工人连夜赶工完成，那一晚，我没睡觉，还比负责人更

早到现场。”

第二天一早，负责人来到，不相信所有门都重新拆了再安装。

“我说，你量一量就知道了。结果所有门的尺寸没差分毫，对方大吃一惊，问我是怎么做到的，我说，我会变魔术。”

困难越多成功越近

他的信念很简单，也很实在。

“困难越多，离成功的机会就越近；不成功，不放手，每一个困难都是成功的开始。”

这也是他留给下一代家族管理者的一番箴言，希望年轻的一代能够奉行不悖。

身为一个创业者，辛庆利希望走过大半世纪的事业，能够长长久久的走下去，但他也明白创业难，守业难这个道理。

为了让下一代接管者能够更好的接管，他正逐步将核心技术数据化，达至资源共享，让下一代快速地对产线分工和专业化生产进行更好的分配，从中找到解决方案。

创新具风险 但比原地踏步安全

激情是一种长久的推动力，推动着辛庆利在事业上不断倍道而进，研发更多人性化、智能化、多元性的产品。

SKB 旗下产品主要分为：

- 1.防火隔热卷帘门：它是全球第一个实现 4 小时防火隔热的卷帘门，延长逃生时间，保护产业安全；
- 2.防盗防撞透明卷帘门：80 年代，SKB 设计出透明卷帘门，让各大商场趋之若鹜，SKB 还拥有中国、台湾和新加坡的这项技术专利权；
- 3.防火隔热钢制门：增强消防安全性、更加耐用，寿命可长达 25 至 30 年，从而减少维修费用；
- 4.智能仓储设备系统：使用仓库存储无线电梯架系统，可提升工厂 10 至 15 倍的空间使用率，其仓储货架亦具有防震功能；
- 5.防爆门：防爆门则能挡住门外的大爆炸，保障生命安全；
- 6.抗沙尘爆卷帘门：有些国家常面临沙尘爆的侵袭，不

得不紧闭窗户，空间变得密不透风。

辛庆利花了 2 个月时间设计出抗沙尘爆卷帘门，把沙子都挡在门外，只让风穿过，让这些国家的人民大为惊叹。

看重中国市场

SKB 十分看重中国市场。去年，SKB 全球第一个实现 4 小时防火隔热的卷帘门在中国国际进口产品的展会上，引起中国领导层的好奇，纷纷询问，亦吸引电视台访问，从而开启中国市场，使用在艺术馆和发电厂。

63 岁的辛庆利在创新与开发上的点子还很多，不仅有一个长期的思维，还制定大胆的目标，AI 智能卷帘门、低电压控制系统卷帘门……，无一不在他脑子里运转。

创新无疑具有风险，但比起原地踏步，这恐怕是最安全的了。

一家本土企业能走过大半个世纪，考验的是靠领导者的智慧、胆量、眼光、组织能力，而辛庆利身上还多了一股韧性。

这是一个关于时代的故事。50 年代出生的孩子，处在物资不丰富的时代，接收到的教育和生活环境纯朴而实在，填饱肚子是最重要的事。在他们的身上自然带有克勤克俭、兢兢业业的待人处事精神。

80 年代，毕业于台北科技大学主修机械工程的辛庆利返回大马，却找不到工作，便向父亲毛遂自荐到吉隆坡打市场，让 SKB 产品更广为人知。

他雄心壮志地从檳城到吉隆坡展开新生活，期许开拓一番事业。但那个年代没有手提电话，也没传真机，只能拿着一大叠资料登门逐户拜访客户、建筑师及承包商，讲解公司的产品。有时在外奔波一整天，只能见到一位客户。

是金子就会发光

只要是金子，就会发光。只是这光泽度，不仅来自才华与后天努力，更多来自态度，而偏偏后者才是决定遇到伯乐的关键。当年 26 岁的辛庆利，经历了一个考验。他获得日本建商的接见，对方话不多说，丢了一张图纸给他，要他画出规格完整的选筑图，再谈合作。

当年他的月薪只有 500 令吉，却花了近 100 令吉买了一块图板用来画 A3 的图纸，画了 3 天，满心欢喜地交给对方。“对方打开看了一眼，便揉成一团丢进垃圾桶，大骂为何你用 A3 纸画，必须用 A2 纸。”当下辛庆利盘算，生气地转身就走轻松得多，要不，就让对方见识自己不服输的耐力。结果，他重新买了图板再画过。“20 年前，A2 图板要 1000 令吉，但我毫不犹豫买了，因为不服气！”过了几天，他把重画的图纸交给对方，对方一看，只问了句：“这是你画的吗？真的是你画的吗？我有东西要修改。”有意试探他的实力。辛庆利根据要求现场修改，对方看后，叫他出报价表。

过人的气度与韧性，让他顺利接下这项工程，亦为自己创造更大的价值，打开人生的机遇。

自此，工程一波接一波，包括政府大楼、商场、酒店、银行等等，应接不暇，而这全赖该日本建商推荐，在耳口相传下，其他建商都找上了 SKB。这是辛庆利创造的巅峰期，为 SKB 打下了稳扎的基础。

重新整合 应对疫情

全球疫情残酷地摧毁了许多企业，能生存下来的企业，并不见得从此能喘口气，前路同样坎坷，迷雾漫漫。

但面对过 4 次金融风暴，SKB 都挺过去，辛庆利承认“后疫情时代”才是考验企业管理者如何敏捷地驱动风险管理模式，重塑相对稳定的商业态度。

实现可持续性发展

首先，他重新整合工厂，提升机器的运动、产品的开发，建设一个新型商业环境进程中的转折点，实现可持续性发展的目标和及合理分配资源。

“很多人都在等疫情消失，但我不能等，这是资源整合的时机，提升生产率、拼技术、赶科技，开发更多人性化设计的产品，这段时间，我们反而不能停下来。”

这期间，SKB 供应链的稳

定性，争取到了优势。许多以报价太低价格取得工程的企业，因为抵挡不了疫情冲击只好停工，宁愿承受亏损也不想血本无亏。

这些被搁置的工程，都转由 SKB 接手且按时完成。

辛庆利坦承在风险管理自有一套分配模式，故能灵活地调配人力与资源。这是商业机密，亦是他 40 年来在商场上的智慧结晶。



辛庆利能灵活地调配人力与资源。这是商业机密，亦是他 40 年来在商场上的智慧结晶。

SKB 拥有 280 多名员工，分布于大马、新加坡、越南、印尼、泰国、孟加拉、斯里兰卡、印度、菲律宾、澳洲及其他国家。

唯一出口到中国

旗下产品主要有卷帘门、防火隔热钢制门及智能仓储设备方案，产品需求遍布全球，包括中国、英国、美国、澳洲、中东、印度及东南亚东南亚，也是唯一出口卷帘门到中国的亚洲厂家。

SKB 卷帘门和钢制门不但符合马来西亚消防标准，亦具备英国标准建筑材料阻燃防火测试 BS 476 认证、美国 UL 阻燃、防火测试和中国 GB 工业标准和产品认证、新加坡 PSB Tuv Sud 防火测试和产品认证等等。

为了更好地确保品质，SKB 提供一站式服务，从产品的生产、销售、安装、售后服务都一揽子包下，就连零件都自己生产，严密监控品质。

63 年来，SKB 产品的定位很明显，4 个字最能代表其品牌精神——物有所值。

SKB 产品设计功能能不断更新，材料标准化、不偷工减料，在做工与安装上，达至专业化。

“客户需求是我们为最大考量，简单地说，当客户付出了较高的价格使用 SKB

产品，自然期许它的使用寿命更长，更少维修。虽然我们的产品价格较高，但耐用性却更久，长远计算，其实是帮客户省钱。

“人每成功一次，智商就下降一截；每失败一次，智商就上升一截。”要让团队具备充份的执行精神，必须从犯错过了解到其所带来的积极面。记得一次团队因某个工程买不到指定材料，在辛庆利不知情的情况下，以品质差不多的材料替代，结果遭到客户投诉，让辛庆利大吃一惊，立即找出问题。

“召集了各部门开会后，是材料出了问题。我对员工说，买不到 1.0mm 的材料，就买 1.2mm 的料材，品质只能上，不能下，这是做生意的信誉和原则。”

当时他第一时间更换新产品予客户，公司因此损失了 50 万令吉。

“一子错，满盘皆落索”，团队上了最宝贵的一课。



SKB 从产品的生产、销售、安装、售后服务都一揽子包下，就连零件都自己生产，严密监控品质。



SKB 防火卷帘门。



SKB 的防火隔热 4 小时卷帘门在中国国际进口产品展引起关注，亦吸引电视台访问。



引以为豪的产品与背后的奖状、报章，见证了辛庆利杰出的领导能力！



SKB 防火钢门。