

世凯联创办人沈文德 桂林穷家儿喂猪放牛 从最低起点 一路逆袭

By 李娅宁 liyaning@sph.com.sg

Lianhe Zaobao, Page 28, Section: BUSINESS
Sunday 14 September 2025
321 words, 1749cm² in size
154,900 circulation

Founder of Skylink APAC Wesley Shen who came from a poor family in Guilin feeding pigs and herding cattle to rising up to success



李娅宁 liyaning@sph.com.sg

开始访问前，沈文德挺了挺身子，表示要做个自我介绍，他笑说“最近已经练习过很多次”。

过去半年多，他一次又一次向投资人讲起他的故事。从一个稻农家庭讲起，插秧种水稻，稻米供家人吃，糙米喂鸡鸭和猪，卖钱换来衣食，余钱勉强够交学费。

43年来，他一直在出走，从村到镇、到县城、城市、首都，再出国。他做农活、考学、休学、留学、工作、辞职及创业。如今，他集团旗下在世凯联亚太（Skylink APAC）在新交所上市。

这样的经历放在这个年龄的创业者身上，不算寻常。它的确打动了一些投资人，沈文德的上市筹资目标是800万元，路演后收到的意向投资金额超过1200万，最终他决定接受920万来拓展业务。

沈文德在2016年创办世凯联，那时，他来到新加坡已13年。理工学院毕业后，他做过五年多飞机检修学徒和工程师，又卖了四年卡车。

目前，世凯联已发展为本地第三大租车公司，拥有超过1200辆商用车，并管理约6600万元汽车贷款业务，去年获得新加坡金字品牌奖潜质品牌奖。

本周，世凯联亚太对新开集团（Sincap Group）的反向收购交易完成。

过去一年，抱着上市念头的沈文德，密集地和财务顾问见面，找保荐商、说服投资人、完成合规，内外部的财务审计、风控审计、做估值、尽职调查……这个过程更多是兴奋还是消耗？他说都有。但最重要的是：很多事只要去了解尝试，会发现没什么不可能。

回顾一路走来历程，他恍然想到20多年前，连护照都不知为何物的自己，走进留学机构，试探留学道路。

“当时留学好像也是遥不可及的。我连国内学费都交不起，怎么敢去想出国留学呢？但是去问了之后，你会发现，总有契机的。”这是他总结的人生经验。

出身桂林稻农之家 为筹学费休学打工

1982年，沈文德生于广西桂林。桂林之于他，不是“山水甲天下”的旅游胜地，而是稻田无限、生计艰难的故乡。

距离桂林市15公里，有一个县城；距离县城25公里，有一个镇；从镇上再走五公里，才是沈文德的村庄。

他回忆，四岁开始帮家里做家务，扒菜叶、拔草，喂鸡、喂鸭、喂猪，家里有一头耕地牛，他牵着绳子到山坡上放牛，要时刻小心牛吃了别人家种的菜，踩进别人的稻田。

七岁时，沈文德上乡村小学，只会从1数到10，放到现在很难想象。

沈文德有两个弟弟。家里生活拮据，仅读过小学的母亲从小叮嘱他们，出身无法改变，唯有通过知识改变命运。2001年，沈文德从县城中学毕业，想去看看远方，报考了近3000公里外位于中国东北的长春大学。

遥远模糊的大学记忆中，他对一个场景印象深刻。在零下20摄氏度飘着雪的夜里，20岁的沈文德在空旷的操场上练声，他对着一本正音书，跟着指示，努力使舌头、牙齿、嘴唇、上颌，在冻得有些僵硬脸上，找到各自恰当的位置，发出尽可能标准的爆破音、摩擦音。

他说，自己当时受了个刺激。入学不久，为了赚生活费，他去应聘家教，面试一开口，孩子母亲毫不客气地说：“连普通话都不利索，还想教英文和数学，你不要把小孩教到连普通话都讲不好。”

之前几乎没走出过县城的沈文德，自尊心第一次受了极大打击。他去买了两本正音书，一本汉语拼音，一本英语，刻苦练习一段时间，终于找到兼职家教工作。

从200平方英尺房间做起 创业初期一人“包山包海”

2016年，沈文德成立世凯联。说是公司，其实只有一个200平方英尺的小房间，摆了两张桌子，一台打印机。他没有员工，从开拓客户，谈判成交，到文书工作，再到算账，接洽车辆维修和改装事宜，一人“包山包海”。

2017年，沈文德雇了近10名员工，在卓源东路租了个像样的办公室，剪彩开业。

再过几天，一家名叫世凯联亚太（Skylink APAC）的公司，将在新交所上市交易。这是公司创办人沈文德的人生大事。43年前，沈文德出生在广西桂林一户贫穷的稻农家庭；20多年前，不知道护照是什么的他，突发奇想出国留学；10多年前，因为一道“成为百万富翁需要多久”的算术题，他放弃稳定工作，奠定创业基础。他说，一路走来的每一步，都是为了生计，不知不觉走到这里，孕育出一家上市公司。

早人物

从最低起点一路逆袭 桂林穷家儿喂猪放牛



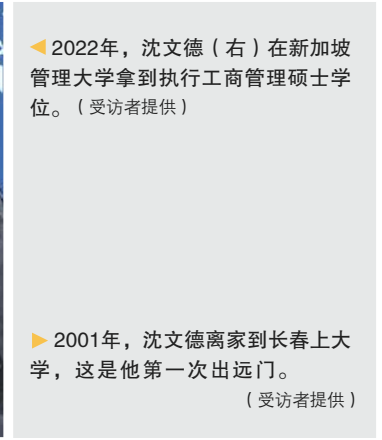
▲2022年，沈文德（右）在新加坡管理大学拿到执行工商管理硕士学位。（受访者提供）

►2001年，沈文德离家到长春上大学，这是他第一次出门。（受访者提供）



▲沈文德（右）儿时与弟弟在家乡的稻田边玩耍。（受访者提供）

▼沈文德在2016年创办世凯联，目前，公司拥有超过1200辆商用车，是新加坡第三大租车公司。（陈斌勤摄）



▲2022年，沈文德（右）在新加坡管理大学拿到执行工商管理硕士学位。（受访者提供）

►2001年，沈文德离家到长春上大学，这是他第一次出门。（受访者提供）



如今在永远盛夏的新加坡，沈文德再回忆那些冻僵的夜晚，已经想不起当初那股“狠劲”是因为什么。“可能是好胜心吧。被否定时会问自己，为什么别人可以，我不行？”

离家的第二个冬天，他再次感受到北方的冷，是在北京。

大一结束，沈文德没能靠兼职攒够第二年学费，又不愿让家人为难，向学校申请休学一年，只身去北京打零工筹学费。

北京入冬，沈文德租住在北京胡同的小阁楼上，狂风吹得玻璃猎猎作响，他说，自己像样的厚外套只有一件，穿脏了，洗了只能躲家里，等晒干才能出门。

他在北京先做酒楼服务员，后来做空调和家具销售，也自己进货向游客兜售过小玩意。一番折腾，并没赚到什么钱。筋疲力尽的他坐上巴士，漫无目的在城里晃，看过酒楼包厢里的“山珍海

味”，也看过夜店门口挥霍享乐的城市男女。

“在北京的几个月，经历了很多内心挣扎。那时有一种很强烈的欲望，我以后要成功，要创造财富，要成为这样的人。可眼下，得先生存下来。”

机缘巧合，沈文德关注到了留学广告。他好像看到了人生转机，把各个国家的留学信息了解一遍，决定退学，到新加坡留学。

他说：“从小到大的生活和在北京的挫折，让我意识到，想要跨越、高攀，很难。当然我也不知道新加坡会不会好，但未知对我来说就是转机。”

很重要是的，当时新加坡的学生签证可以打工。他自信自付学费。

2003年，沈文德返家告诉父母退学的决定，从亲戚朋友那凑了5万元人民币（约1万新元），到淡马锡理工学院学习电子机械。

上学三年，除了上课，沈文德都

车的生态系统。

2020年，疫情暴发，各行业陷入巨大的不确定当中。也正是这一年，沈文德对公司业务进行重大调整，将重心放在租赁。两年间，他向银行贷款，将车队规模从100辆扩张至600辆。“很多人都讲我像个疯子一样。”

沈文德有他的理由。拥车证价格从2018年的近6万元，一路跌到2020年的2

“拼了命发了疯一样”打工。先是在香格里拉宴会厅，后到克拉码头的日本餐馆，一小时6块。

辞飞机工程师转当销售 毅然追逐百万富翁梦想

毕业后，沈文德在新航工程（SIA Engineering）从学徒做到飞机检修工程师。第一年拿到近七个月花红，他有生以来第一次感到“生活终于有了眉目”。

2011年，马上进入而立之年的沈文德，又一次选择“退出”。原因听起来有些草率。“当时同事们在讨论投资理财，说如何成为百万富翁，我在心里默算，我一年存三四万，成为百万富翁需要30年。”

这再次刺激了他。“甘愿一辈子踏踏实实走这条路吗？我开始重新审视自己。”

他辞职转行去做销售。

成功关键品质 勤奋学习蜕变

沈文德起初和公司的首席财务官郑钰晖谈起上市想法时，后者对他“冷处理”。后来才知，是在测试他的决心。上市是一场不小的战役，意志不坚定很难做成。

沈文德崇拜马云和马斯克，他们个性鲜明、有野心、敢冒险，甚至有些天马行空。

对他影响很大的两本书，一本是马云的传记，一本是《世界上最伟大的推销员》。

回看过去20多年的那些转折，似乎是“不走寻常路”成就了他今天的事业，但不可忽视的是，每步都有百般努力。

他认为成功很关键的品质，一是勤奋和纪律，二是持续不断的学习和蜕变。

年轻时未受过精英教育，沈文德在创业后，开始学习如何管理一家公司。2019年至2022年，他在新加坡管理大学攻读执行工商管理硕士（EMBA）。2024年，为配合公司发展规划，他又报读了复旦大学的并购相关课程。

他说，最近听到一个很有意思的词——“incidental entrepreneurship”（偶然创业）。自己就是如此。由于出身卑微，好像一路以来的每一步，都是为了生存，不知不觉地走到这里，竟生出一家上市公司。

偶然中当然有很深的必然。他不避讳对财富的渴望，那是从生下来就刻在骨子里的。他剖析自己，贫穷带来的自卑，加上极强的自尊心，让他从小装出一副高傲的姿态，好像可以漠视一切。这后来转变成一种自信。“就是心里有股劲儿，不管发生什么，都告诉自己：我能解决。”

对于贫寒的出身，他不觉得幸运，也不认为是不幸，他说“既来之，则安之”。西装革履的他，端起面前精致的茶杯，讲起童年，门口的小河汨汨流动，淤泥一扒都是泥鳅，还有水塘里的小鱼、农田里的青蛙、儿时最怕的四脚蛇，语气有些兴奋。

他说，这是自己感性的一面。他感慨那个曾经躺在山坡上的放牛郎，抬头看到飞机飞过，飞机太遥远以至于和鸟一样小，他想象不出它究竟是什么样子。

采访尾声，他分享了一个儿时的插曲。沈文德并不是他的本名，小学三年级的时候，他突然和母亲说他要改名叫沈文德。在他的再三要求下，母亲带着他去登记改名。他说，自己就是一个“自我”（ego）很大的人。说来奇怪，在那之后，沈文德的学习成绩进步飞快。命运的齿轮开始转动。

但他并不知自己是否擅长做销售。“我只是想，要真正掌握主动权，而做销售有无限的上升空间。”

辞掉飞机工程师工作后，沈文德进入丰田的商用车部门日野（Hino），销售重型卡车。日野当时在本地市占率不高，整整四个月，他没卖出一辆。

他回忆起那时的辛苦，顶着烈日，冒着暴雨，去工业区敲开一扇扇门发传单。他也时常站在马路边、天桥上，用手机拍下经过的货车，记录下车身印着的公司名字，回家之后搜索地址和电话，再一一拜访推销。

“去慢慢播种，无所不用其极，有一天，电话慢慢响起来了。”一年后，他做销售的收入，终于稳定超过之前工程师收入。

卖了四年重型卡车后，沈文德在挖掘客户、谈判、成交、售后等方面胸有成竹，也积累了相当多的客户和品牌商资源。他觉得是时候开始创业。

租了近三分之一，却没能按期交租金，资金链险些断裂。沈文德从这次经历中学到的教训是，要做好风险管理。

为追求更高增长，筹集资金、得到更多资源，沈文德决定以世凯联亚太为主体，将商用车租赁、汽车信贷和汽车工程三大业务板块上市。2025财年，世凯联亚太收入同比增长76%至2637万元，净利润同比增长35%至274万元。