

# 拒絕「捱騾仔」 80後創業發圍

## 成功在於敢嘗試 憑好蹺絕處逢生

80後常抱怨沒機會發圍，買樓置業更是夢想天開。但兩名80後陳銘堅（Sammy）和黃穎揚（Paul），均在人生低潮期創業，分別創辦連鎖甜品店和War Game配件王國，現時每年營業額逾千萬元。

■本報記者 陳韻文、蔡淑汶

### 幾毫子耳挖 建5千萬野戰王國

81年出世的黃穎揚（Paul），由屋邨仔變為一名生意人。上大學時因成績太差被踢出校，他曾做過清潔工，最窮時一天只能買一碗雞翼飯充飢。人在絕境，他找到網上賣耳挖的出路，成功賺到第一桶金，其後北上生產各款野戰配件，去年生意額逾5,000萬元。

Paul年輕時家中曾領綜援，03年沙士他在沙頭角做入油員，月薪僅5,000元。他說，因為年少時敢於嘗試，令他處事變得靈活，對日後創業有很大幫助。

07年他與一位大學同學開始在eBay做銷售，起初一、兩個月賣遊戲插卡，但完全沒生意。剛好一名外國親戚托他在港買耳挖，他到鴨寮街買了幾十支，每支不到1元，反正買得太多，於是他嘗試在網上賣。

在eBay一搜尋，他發現有澳洲商人出價1支賣6.5美元，相當於50港元，就此發現巨大商機。他立即以5.5美元出售，之後生意接踵而來，忙個不停。

### 面罩好賺 夠買兩層內地樓

當時有人取笑他：「阿Paul，不如認真找些生意，難道賣耳挖賣一世？」但他沒理會，並開始賣電筒、玩具槍、鏢射器、瞄準器。幾個月後，他的eBay帳戶已有口碑。

10年他開始北上自家生產War Game配件，包括迷彩衣、保護面罩、槍袋及電筒等，除本港及內地市場，還接到歐美及日本定單。他說：「別小看保護面罩，生產成本只需6元，但零售價是18元，單是賣面罩，我在內地已經夠買兩層樓了！」

他的座右銘是：要先採取行動，不要整天說計劃一下才去做，遇到困難就想辦法克服。



黃穎揚在內地設廠，生產War Game配件，去年營業額約5,000萬元。

（陳國峰攝）

### 黃穎揚創業好講

- 在網上賣耳挖毋須售後服務，減人工成本。
- 為減入貨成本，到廣州以每月1,500元人民幣租辦公室。
- 每月用500元請學生兼職當「槍手」，在外國網站宣傳其產品有多好，每月生意額即時急增至30萬到40萬元。
- 清楚掌握生產線運作，了解材料及損耗，否則易被「搵笨」。
- 拓展生意，現於內地生產電動機車，每部售約2,000元人民幣。

Paul在旺角設門市，尤以保護面罩最賺錢。

（陳國峰攝）



陳銘堅指，內地消費力強，發展潛力大。

（梁偉榮攝）

### 由零開始 改良甜品年吸千萬

5名從不入廚的80後，對於如何炮製芝麻糊、紅豆沙一竅不通，但偏偏創立了甜品店「五代同糖」，還以心太軟、雞蛋布丁及雪花冰賣個滿堂紅。分店愈開愈多，兩年前更開拓內地市場「賺人仔」，每年營業額達千萬元。

五代同糖董事之一陳銘堅（Sammy），今年32歲，創業前任珠寶銷售員。金融海嘯淹至，歐美珠寶生意大不如前，Sammy擔心「食穀種」，心想與其坐以待斃，不如主動出擊，遂於09年與4位朋友創立甜品店。

當時Sammy住所附近有間糖水舖，晚晚大排長龍，他見賣糖水毛利可觀，於是每人出資30萬元，並飛到台灣學藝。有感當時台式雪花冰太熱，他們便引入機器，又四出打聽製作中西式甜品的秘技，最終於09年在銅鑼灣開設首間五代同糖。

### 文華總廚當顧問 扭虧為盈

Sammy的大無畏精神馬上遇到考驗。開業半年，生意額無法抵銷租金、原材料及人工開支，月月蝕錢，當時他想：「得1萬蚊人工，真係供樓都唔夠！」幸而半年後出現重大轉機，Sammy在朋友介紹下，邀得前文華東方酒店甜品總廚復出當顧問，改良雪花冰、心太軟及西米露等甜品，五代同糖最終闖出名堂。

全盛期有14間分店，惟本港租金及食材成本不斷上升，令毛利下跌，該公司遂改變經營策略，縮減本港分店數目，前年更衝出香港，到內地廣東省開分店。Sammy稱：「在香港做生意餓不死，但內地才是真正搵錢的地方！」他認為，從事飲食業最重要是保持食物質素，不能為賺取更多利潤而偷工減料，這才能贏得口碑。

### 陳銘堅創業好講

- 售賣甜品利潤高，毛利率可達20至30%。
- 以雪花冰、雞蛋布丁為招牌菜，不斷研發新口味。
- 引入特許經營權，以38萬元賣出「五代同糖」招牌，加強現金周轉。
- 為減地舖開支，考慮轉攻樓上舖。
- 2011年轉攻內地，未來會增加內地店數目。
- 堅持食材由海外入口，再經本港輸入內地，雖會拉高成本，但可保持食材質素。

以雪花冰打響名堂的五代同糖，年營業額達千萬元。

（梁偉榮攝）



## 施永青教路：掌握市場、用人有法



過來人語

作為前輩，中原地產創辦人施永青認為，只要創業者「走投無路」，凡事總變得有可能。好像他當年無去路，才孤注一擲，以5,000元創辦中原地產。

### 伺準市場形勢 生意滾滾來

人稱「施老闆」的施永青於1978年創業，事隔30多年，他認為新一代創業不比以前困難，只是成本變高。「大學生不如做專業人士，為何要創業這麼辛苦？如果說沒本錢，大可以問父母拿，或者自己買少點名牌、去少些旅行慳錢。」

他說，創業肯定比打工辛苦，亦沒有人



施永青提醒創業者要尋找自己的生存模式。

（黃建輝攝）

天生懂當老闆。被問到中原為何會成功，施永青認為自己有觀察市場變化的能力，以及擅於用人。

他舉例稱，自己初入行時發現，當年地產經紀以炒樓為實，低買高賣，賺取差價。施笑言：「我無錢炒樓，惟有做代理，只收取佣金。」一年半後，他賺到人生的第一個100萬元。

1982年中英談判，香港投資者對前景感憂慮，樓市大幅回落。此時施永青與拍檔集中火力專做偷景灣樓盤，然後再逐個屋苑搶攻市場，迅速建立中原品牌，未幾，規模已可直追當時的龍頭大行美聯物業。

報業競爭激烈，05年他自掏1億元創辦免費報紙am730，並保持盈利。他說：「一開始已經講明，公司有錢賺，員工一定可分到1/3，他們工作自然更落力。」

### 先打工儲經驗 免倒錢落海

俗語有云：「創業容易，守業難。」施永青說創業要成功並沒方程式，但建議有意創業者最好先了解相關行業。譬如欲投資飲食業，最好先到餐廳打工，累積相關經驗，否則容易「倒錢落鹹水海」。

他認為，創業者要找到自己的生存模式，然後再複製放大。若果經營情況愈來愈差，毫無頭緒，不如忍痛結業，無謂「蝕老本」；若經營環境有改善，則可再觀察一下。

## 宜趁年輕多嘗試 耐性不可缺



創業天使

港人追求短時間獲高回報，啟明創投合夥人林梁穎宇指，香港非欠缺創業空間，而是創業者欠耐性及熱情。她認為，年輕人機會成本低，應多作嘗試：「即使失敗，損失也不大，何樂而不為。」

她舉例有中國科研專家在美國花8年時間研製人工耳蝸，結果研製成功，吸引全球10多個國家洽談代理，公司現時市值以億美元計。「花8年做科研，對分秒必爭的港人來說很奢侈。」

### 吸引創投基金注資秘訣

- 完整團隊：如計劃涉及醫療產品，團隊中有科研或醫療背景的人參與較有優勢。
- 數據支持：可附上臨床實驗或市場調查報告和器材測試驗證。
- 市場空間大：非只做本地生意，產品應針對全球消費者。
- 全面產品概念：於現有產品發揮創意；產品由概念至推出最好少於1年。

資料來源：啟明創投合夥人林梁穎宇

### 產品面向世界 吸引投資

林梁穎宇稱，基金批出的投資額最高為3,500萬美元，06年至今已有75間內地企業獲注資，但本港只有1宗申請獲批，且申請數目不多。要吸引創投基金投資，除備完善計劃書主動「叩門」外，亦要講求產品概念，因創投基金不希望投資的產品只圍繞本港市場。

以該基金在國內投資專門生產糖尿病人使用的胰島素藥業為例，3、4年前該藥廠年營業額只有數百萬元人民幣，

但隨著產品質素提升，及糖尿病患者數目佔國內人口達9%，該藥廠現已躍升為北京最大藥廠之一，藥物更銷售到海外10多個國家，今年計劃在內地上市。

她認為，內地與美國創業氣氛好，年輕人專注力高，多是「start from nothing」，失敗了亦不怕，但港人多衰在沒毅力堅持，怕輸、怕蝕底。



林梁穎宇指，產品應以全球消費者為目標，才能吸引到投資者。

（張永康攝）



冷知識

### 天使基金 vs 創投基金

「天使基金」和「創投基金」皆由美國興起，前者資金來自私人或單一慈善家，後者則來自知名學府或由私人機構集資，主要用作向發展中的企業提供「種子資金」，以換取具投資價值企業的股份。基金較鍾情於投資高增值的科研項目，皆因收益隨時可達數十倍，甚至百倍以上。

以即時通訊工具QQ踏上青雲路的騰訊創辦人馬化騰，99年創業時四出尋找投資者，最後遇上「天使」——A8音樂集團始創人兼CEO劉曉松出資相助。據說，騰訊04年上市，劉曉松獲利35億元人民幣，投資收益逾十倍，成為天使基金的經典。