

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

劉志海

用大愛做小事的室內設計師

劉志海是香港土生土長的著名室內設計師，畢業於香港理工大學室內設計系。像很多同學一樣，畢業後總夢想有自己的公司，創一番事業。經過十多年的努力，Tony 的頭銜現已不止於是一位出色的室內設計師，他同時是多份家居設計雜誌的專欄作家、電視樓市節目嘉賓主持及評論員，更是一位以專業知識和能力為慈善機構服務的非一般義工。多重身份的背後，大力支持他的竟是德蘭修女的一句話……



劉志海在理工大學修讀了兩年設計文憑課程，復再唸了三年學位課程，經過了五年磨劍的歲月，就像每一個設計系的畢業生一樣，他也想在市場上爭取機會讓他大展拳腳。不過，就算他願意苦幹，他畢業時碰巧市道不算興旺，好不容易才加入了某家公司，總算有機會爭取一些工作經驗。

「我是九八年畢業的，當年的經濟環境很一般，市道算是有點艱難的，求職也不容易。」Tony 說：「雖說經濟不好，但仍是有機會的。正是因為有些人在不景氣時欲小本創業，因此造就了不少聘用設計師的機會。也因為市道不好，店主希望用較漂亮的店面吸引多些顧客，順應這種環境，也就有了對室內設計師的需求了。」同時，以前市道好，店主會聘用大公司、大設計師樓，但遇上市道逆轉，始會考慮起用規模較小的設計師樓，甚至是自由身的設計師。劉志海在畢業一年半後，最初就是以「個體戶」的形式開始走上他的創業路。

「室內設計講求創作、意念，基本的『謀生工具』其實也不多。在理大時，我們已被訓練至只要有一筆在手，便能隨時隨地把所想的表現出來。不像其他的設計學院，他們比較著重用電腦使用。可是，有些軟件是會慢慢被淘汰的，懂得某套軟件，對一時的求職或有幫助，但在日後，甚至是永遠，懂得最基礎的技能才是永恆。我們在理大練就的正是這種永久可以用得著的技能，只要有一筆在手，靠一張嘴巴，即很容易地把構思給客人表述。」Tony 說：



當人們想找人幫忙設計，有感不知去何從 (No where) 的時候，劉志海的公司就「Now Here」恭候。這正是他為自己公司取名 NOWHERE® 的原意。

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

「幸運的是我一邊做，一邊有人欣賞。」

Tony 指室內設計師這一行很有趣，什麼都得懂，而日常的工作就像建立一個品牌似的，當一位設計師有很多人認識以後，人們知道他屬哪一種風格，只要看過他的作品後喜歡和欣賞，在相互反應下，生意就會越來越多。就像 Tony，由於他經常應雜誌報紙的邀請分享他設計的作品，或是分享設計的潮流，久而久之，他吸引的觀眾和讀者越來越多，直接和間接地吸引了更多的客人。而出鏡率越高，媒體的交叉吸引力就越大，不單電視，電台、報章和雜誌訪問以至專欄寫作等等，猶如滾雪球一樣，把他的名氣一再推高，伴隨的自然是不住的生意和合作。給他累積下來的不單有經驗，還有親和力及人氣，在那不知不覺間，他的品牌就這樣建立起來了。不消五六年的時間，越來越多大品牌也主動登門邀請他合作。



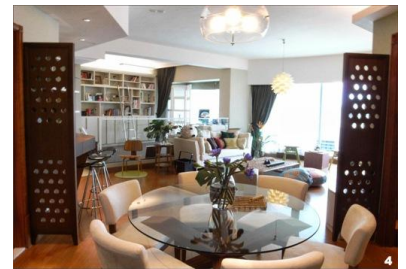
接受電視台訪問

雖然不斷有這種宣傳推廣的機會，但劉志海每一次都仍然很緊張有關自己的報道。「我不會忘記第一次雜誌訪問的事，因為得到人家的認同不是那麼容易的，要讓別人繼續認同你的時候，其實是一種鞭策。所以我很在乎每一篇報道，我的緊張是認真的，我在乎那個訪問，是要對自己說的負責任。」

很多人形容創業是摸著石頭過河，謹慎而行，見一步走一步。「其實我也是一樣，小心翼翼地走，不過，原來我發現走了一步後就會再見另一步，走著走著，慢慢就會望見對岸，回個頭去，有人正在叫你，卻發覺你已經走了很遠了！」Tony 說：「原來是沒有岸的，那視乎你的胸襟志向有多大而已。」

Tony 摸過的石頭其實也不平滑。有些人或許看室內設計師很有生活品味、很風光，出入時尚地方和客人攀談設計方案，賺錢挺容易的。可是，另一方面他們要和裝修工人走在最前線，用的是另一種南轅北轍的溝通方法。

「哪有人知道自己的苦呢？有一次我在東莞的工廠做了一批家具，獨欠噴油和包裝而已，誰知道那工廠突然關門，錢沒了，貨沒了，但我總不能夠因為他欠我的就把損失轉嫁到客戶身上呀。誠信是很重要的！那時候的生意已經營了五六年，很辛苦才建立起品牌，總不能因為這樣就毀了。」經一事長一智，結果他立刻找了另外一家工廠，實地考察過其實力，做足了工夫，更仔細地釐定合作條款。「真的要忍得住那一道氣！結果供應商能認真地給我們趕工，可說是好人有好報吧，那次總算



設計作品已遍及中國、台灣、韓國、新加坡及泰國等地。

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的事

是準時交貨，也因此認識了一家生產速度很高的公司，促成以後更好的合作。」Tony 說：「客人當然不會知道當中發生了什麼事，所以說，一個人有多能幹不重要，重要的是你的群組有多強。不光是我一個人能幹，應是大家一起能幹。有時候只要他們懂得『報案』，讓我及早知道要面對的問題，不讓客人問得啞口無言，那已是一大幫助了。」

提到他的創業心得，Tony 說：「心態很重要，就算要比較，就跟比你差的人比較好了。做人要有『信、愛、望』，相信自己，分享愛，和有盼望。今日沒生意嗎？明天就會有，不要以為沒有人欣賞自己，覺得沒有機會。好像以前某段日子，很久都沒有人找我做事了，我就想到，即使沒有人找我，我也可以找人的。時勢不讓你做英雄，你想做英雄，做時勢出來吧，自己做點事情給別人家看好了。舉個例，你有沒有用心做好一件事情呢？簡單如掛一盞燈，高度如何，有沒有刻意用心的打造，別人是會欣賞得到的。就算未有別人欣賞，第一個欣賞的不就是你自己嗎？你自己知道能否做好某件事情，做出來的已是一種風格。抱怨沒有跨國公司來找嗎？如果一家在北京的公司找上門來，你懂說普通話嗎？所以，不要說機會不在，而是你準備好了沒有？」

作為一位室內設計師，Tony 深深明白人們總是有同樣的希冀，就是都想有一個很舒適和溫暖的家。他的客人名單有富有的 CEO，也有由慈善機構轉介的「有需要人士」。



義務幫助傷殘人士設計家居

「住在漂亮的家是有錢人的事，平民就不可能有這種機會？不是的。原來室內設計師是可以捐『服務』的！」Tony 說。

曾經有慈善機構冒昧地登門來訪，想請他幫助一位傷殘人士設計家居。這個「唐突」的想法加上只有五千元的物料費，確實為 Tony 帶來了挑戰。他最後「捐」出他的時間、設計和心思，把一個房屋署跟足指引，「以為」適合殘障人士居住的公屋單位重點改造，結果令那位極有需要的殘障朋友享受著

一個屬於自己，活得方便而溫暖的家。

從前的設計師多埋首在自己的工作室裡默默工作，而他則選擇多走出去、多曝光，以自己的工作，以至他擔當義工的故事來感染別人，讓正能量發揮得更多更廣。在他的帶領下，他的同事們也樂於以所學所用的專業知識，以義工的名義貢獻社會，為有需要的人士建造一個屬於他們的美麗之家。「我既欣賞又崇拜的德蘭修女說的：用大愛做小事。我心裡總記掛著這句話。做好每件小的事，我深信自然有大收成。」



劉志海努力建立的公司文化：關心人、關心文化、關心環境。其公司已連續五年獲得「商界展關懷」的讚許標誌。