

A perfect platform for you to keep other Poly-preneurs updated with your products and services

設計大師小忠告

走進兩個死胡同，何不朝著市場走

在設計界、藝術界，以至教育界，劉小康大名鼎鼎。以往看他的訪問，視角多從設計大師、藝術家或教授等身份出發，談藝術、文化和學術的內容，讀者已然得益不少。不過，他還有另一個成功的身份：Poly-preneur (理大企業家)。現從這個角度發掘，劉小康營商的經驗之談又將為後進補了實用的一課……

談起劉小康的創業路，毫不曲折，平淡若水。其實一切就正如流水般順勢而行，自然而然。

「在理大畢業後就在靳叔(靳埭強)的設計公司裡工作，做到主任設計師時，基本上是什麼事情都得管，而靳叔也很放心，反正見客人之前，我們已把要做的工作都做好。」劉小康說：「在八十年代時，我的確有想過自立門戶，希望做一些產品設計的工作，奈何當時工作實在太忙，所以想法也被打住。」後來，設計公司改組，靳埭強和以前的搭檔在合作方向上有點分歧，於是就找來劉小康合夥，組成「靳與劉設計」，即目前蜚聲國際的專業設計公司。

「我和靳叔經常討論問題時，我們的看法都很接近，而他以前的搭檔卻可能覺得某種想法的冒險成分過大，方向也不是他們所想的，所以，拆夥也是很自然的事。我們想多作些不同類型的事情，想多做專業的設計，同時又想兼顧文化和教育方面，這都是我們共同的理念。」



除了理念相同能造就生意上的好搭檔外，靳叔找他再組公司，合作的體驗怎會不是考慮的因素！「能把工作當作自己的事情，讓老闆根本不用擔心的，就是這種心態。如果打工的時候沒有把工作當成一盤生意一樣，到自己有一盤生意的時候，那又怎麼能做好呢？」劉小康說。

A perfect platform for you to keep other Poly-preneurs updated with your products and services

要創業，合適的夥伴看來很是重要。但是否別無其他？

「對我來說，是的，我幸運地遇上一位好前輩。可是，經營了那麼多年，我們都有一個感受：找一個志同道合的搭檔是好的，但整家公司也需要一個管理能力比較強的人。尤其是我們做創意工作的，管理這一門技巧總是較弱的。如果有多一個人來做管理就更好了。」劉小康說：「多年來，我們也是誤打誤撞，摸著石頭過河那樣子走過來的。經濟好的時候，日子容易，經濟不好的時候，我們也有損失。在財務管理上，我們也不是專長，其實早應找別人來幫忙的。」

劉小康回憶當日樓市好的時候，業主「強迫」他們把單位買下，要不就被趕走。「算來算去，那是很煩的事，結果，我們還是買下了那物業，可是，後來樓市下滑，那就輸錢了！我們對財務投資不是專家，故從幾年前開始，我們請朋友幫忙把公司的結構、財務等重組，到現在已納回軌道了。年輕人可不要學我們這樣了。」他笑說。

要營運一盤生意，劉小康一再強調必須明白自己的業務的強勢在哪裡。「靳叔很有名氣，不過，我們賣的不單是創意，還有專業，就是我們怎樣完成工作並能幫助客戶發展其業務，而非發展我們個人的名聲。設計是服務行業，當客人來找時，認清楚他的需要是很重要的。只有能幫助客人發展業務，我們的業務才能有增長。」



劉小康《椅子戲》系列的繞腳椅



劉小康與馬來西亞皇家雪蘭莪合力製作的《生生不息》茶具

A perfect platform for you to keep other Poly-preneurs updated with your products and services

認清目標和認清自己的優勢同樣重要。

「以人口比例算，國內人才怎會比香港少？拼搏精神又怎會沒有？我們則優勝在一直以來擁有的國際經驗、國際視野、對品質的要求和我們的專業性。這些不單需要把持，還必須把這些優點發揮在創意上，這樣才會讓客人覺得找香港公司能幫助他們做得更有成績，這樣才最重要，倒不是獨有創意啊。」劉小康寄語想創業的後進：「開公司時，需要知道自己的強項。要發展，必須做一些市場調查。盡力做就以為可以做得很好，也有可能，但必須看得遠一點，看看市場是否只是香港，還可以做些什麼，整個世界在需要什麼設計呢？你自己最想做，做得最開心的範疇，你在裡面又佔了些什麼位置呢？」

對那些一腔熱誠，滿以為設計了一件特別的產品就可走上創業路的朋友來說，劉小康的肺腑之言可能也是當頭棒喝：「很多人有個錯覺：設計師把東西設計出來，放在地攤上賣，那就很有創業精神了。那不是的，難道你叫每年畢業的二千個設計師都蹲地攤嗎？這種概念是不對的。用創意創造品牌，生產產品鼓勵創意是沒錯的，但同時間也要讓他們認清楚那條道路有多艱辛。可能如我所說，他們需要有搭檔。」

「不少年輕人都想自己開公司，做設計師，服務客戶，但最終會走進兩個死胡同。第一，他們經驗不足，才走出學校，未必真的能夠給客戶解決問題，問題解決不足，客人付的費用也不足咯！到翌年畢業的設計師，他為了生意，收費又再便宜些，結果，那就是一個死循環！第二，設計師做產品時，不是說你懂不懂把那產品想出來，而是必先要做出來，然後賣出去。後兩者是很多設計師都把握不了的。」

「市場需求不一樣，回報也不一樣，是需要理解的，其次，也要知道市場在哪裡。大部分做得好的香港公司，很自然地已向國內發展。香港市場太小了，香港每年訓練那麼多人才，沒有出口的話，怎消化得了？就像英國人做創意產業，也是外看整個歐洲市場的。市場在哪裡，我們就去哪裡，那是很自然的。」談到當下的年輕人，劉小康忠告道：「現在的年輕人比較多憂慮，可是，他們不去面對和看清楚一點。覺得沒什麼前途了，謀生很難，薪水越來越低……其實，他們應先認清楚自己的競爭能力，總有地方是需要他的。到外面發展不是不好，決心卻一定要有，挑戰是很大的，包括心理和經濟，也必須經過一些困難的時間。如果一定要呆在香港，又想置業的話，我真的不知道該怎麼建議好了。」

無論走進哪一個行業，總是要知道自己在做什麼！誠如劉小康所說：「不一定要發財的嘛，要是走進一個做得很開心的行業，覺得累積了的創作，最終可以留給後世的，那是一件好事，也是一種財富。」