

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一點分歧，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。



法也

「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。

#### 免責聲明

《本月之星》為香港理工大學(理大)之電子通訊，其內容全屬受訪者的個人觀點或見解，並不代理理大之言論及立場。

對於本電子通訊的內容，理大不保證其準確性、合法性、正當性或完整性。理大不會對本電子通訊的任何內容承擔任何責任，包括但不限於任何內容存在任何錯誤、遺漏、謬見、誹謗、謊言、侵權，以及其衍生的任何損失或損害。本電子通訊所載由受訪者提供的資料(如圖片等)的版權及其他知識產權屬於受訪者，理大不會對任何因實際或指稱侵犯版權或其他知識產權所引致的損失或損害承擔責任。

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

#### 免責聲明

《本月之星》為香港理工大學（理大）之電子通訊，其內容全屬受訪者的個人觀點或見解，並不代理理大之言論及立場。

對於本電子通訊的內容，理大不保證其準確性、合法性、正當性或完整性。理大不會對本電子通訊的任何內容承擔任何責任，包括但不限於任何內容存在任何錯誤、遺漏、謬見、誹謗、謊言、侵權，以及其衍生的任何損失或損害。本電子通訊所載由受訪者提供的資料（如圖片等）的版權及其他知識產權屬於受訪者，理大不會對任何因實際或指稱侵犯版權或其他知識產權所引致的損失或損害承擔責任。



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。」

#### 免責聲明

《本月之星》為香港理工大學（理大）之電子通訊，其內容全屬受訪者的個人觀點或見解，並不代表理大之言論及立場。

對於本電子通訊的內容，理大不保證其準確性、合法性、正當性或完整性。理大不會對本電子通訊的任何內容承擔任何責任，包括但不限於任何內容存在任何錯誤、遺漏、謬見、誹謗、謊言、侵權，以及其衍生的任何損失或損害。

本電子通訊所載由受訪者提供的資料（如圖片等）的版權及其他知識產權屬於受訪者，理大不會對任何因實際或指稱侵犯版權或其他知識產權所引致的損失或損害承擔責任。