

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

李根興博士的創業錦囊

一對鹿角，三個黃金圈

這森林裡有一隻鹿，牠跑得特別快，但最令牠自豪的，是那一雙漂亮的角。有一天，牠站在湖邊，正從水的倒影中欣賞自己那對角，顧盼自豪。看著看著，當低下頭看到那四隻腳的時候.....「哎，怎麼四隻腳皮包骨似的，真難看！」牠心裡在想：「如果兩對腳能像獅子的那麼粗壯那該多好！」就在那個時候，一隻大獅子突然從後撲上，正想來個鹿肉大餐。那隻鹿還算機警，牠及時察覺危險就在後面，於是拼了命的跑，在森林裡左穿右插，力圖擺脫那隻四條腿比鹿腳粗很多的獅子。突然，那頭鹿看到前面有塊大石，本能叫牠奮力跨過去。可惜的是，牠的腳不錯是跨過了石頭，卻沒想到頭上的雙角卡在樹枝間，獅子就從後面撲過來了.....

這是一個寓言故事，裡面那對美麗的鹿角改寫了很多人的故事，包括那隻鹿，還有李根興博士和他服務的客戶。



李根興博士在 2011 年於香港理工大學榮獲工商管理博士學位，主修創業研究。不錯，對於創業，他實在很有研究。

李根興博士自己就有一個由失業以至創業的故事，而一雙漂亮的鹿角，令他的故事聽來更有一層深遠兼有啟發性的意義；又因為他開創的事業，十來年間在他幫助之下成功創業，或是創業不久便退下來的人也為數不少，故此，說他對創業大有研究，當之無愧。

要說李根興創業的故事，第一章不妨命名為《劫後重生》。

2001 年，年方二十六的李根興在紐約投資銀行裡工作。金融才俊，薪高未婚，常坐商務客位飛來飛去，負責合併這家公司、收購那家公司，做的都是巨額的生意，工作不知多愜意。但是，《911 事件》徹底改變了他的生活。他工作的地點雖與世貿中心數街之隔，但恐襲還是令他丟了工作，他被解僱了。

既然失業，思前想後，他決定往下走的是一條創業路。

「創業其實不難，為什麼？因為你已被人解僱了，根本就沒有什麼可以選擇。反之，當你有選擇時才最困難。那就是說，你應否先辭職後創業？這樣的選擇才困難。又或者，譬若

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

愛情吧，讓你選擇是否該先甩了現在的女朋友，然後再追另一個女孩子？這樣才是困難。」李根興說：「創業有兩種方法，一是從零開始，一就是買下現成的生意。回到香港之後，我才發現這裡原來沒有專營生意買賣的經紀。」他頓覺這門生意應有可為，所以打從 2001 年 11 月開始，他在人家的公司借了一張桌子、一張椅子、一部手提電腦，再加上一個電話，便開始了他的創業故事。

創業的第二章，或可名為《聚沙成塔》。

「想當初，創業的衝勁好厲害啊！」李根興說：「當初什麼都不懂，那麼，去學呀。以前在香港是沒有這門生意的，你不會走去律師樓去買家茶餐廳、補習社什麼的。沒有可以參考的文件？我就飛去倫敦、紐約，因為那邊較多買賣生意的經紀，於是我扮買家，把整個流程走了一轉，然後把有關的文件都拿回來香港。我從報紙分類廣告中看到有茶餐廳頂讓，於是打電話給賣家，跟這個聊聊，和那個又聊聊，談著談著，這樣便學到很多東西了。」

為了認識那盤生意，結識那些賣生意的人，他登門拜訪不同的店，就算是雞鴨檔攤也好，他也可以忍著雞鴨糞便的味道和檔主聊上半天。也就是這樣，他在分類廣告頁中開始刊登「大量茶餐廳、補習社、美容院出售」的廣告，正式開始了「生意紅娘」的業務。「從第一個客戶資料開始，現在儲起來的，已有差不多五萬份資料了。」

創業路哪會是一帆風順的？翻到創業故事的第三章，那就名為《鹿角崢嶸》吧。

「創業的心態很重要，剛開始時，總是很興奮的，什麼都能忍受。不過，隨之而來的，也正是最困難的時候，因為，當日子過了一段，創業的新鮮感消退，便再也沒有什麼能讓人興奮了。過得了第三、四年，可要面對現實了：公司是否真的能賺錢呢？那個商業模式又是否能夠持續發展呢？那一刻要你選擇是否走回頭路，那才是最困難的。」李根興說。

就在零四年底的時候，李根興遇上了最困難的一刻。其時有一位朋友打電話給他，叫他到投資銀行應徵一份工作。當時投資銀行的業務開始重拾升軌，以其學歷和資歷，他其實滿有信心可以重歸投資銀行的行列。因此，二十九歲的他開始要選擇了：重投金融界的懷抱，還是繼續買賣報紙檔、茶餐廳、補習社、雞鴨檔……



2011 年獲選為「香港十大傑出青年」。

「那一刻是很痛楚的！」他說：「我請教我哥哥是否應該選擇應徵去，但我其實深深明白，如果決定去應徵的話，我創辦了三年的公司一定完了。困擾我的，不是銀行請不請我的問題，而是那份履歷應否寄出的問題。」

他的哥哥於是給他講了上述有關鹿和獅子的寓言故事，對他正帶來了一生的影響。

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的事

「這是我一生中感觸最大的故事。我哥哥說：你就像那隻鹿，你的『鹿角』太漂亮了，什麼 CFA、CPA、會計碩士、金融學士、投資銀行家……可是，在你創業的過程中，這對鹿角卻變成你最大的負累。遇上困難時，你最漂亮的東西反而害死你！反而那四條你嫌它醜陋的腿，又長又瘦，偏偏能夠幫助你。所以，只要你用腳不斷跑，可能會跑出一條血路，但是，你必須把鹿角放下。」



香港首間成交過千生意買賣的創業顧問公司。

這個故事他聽明白了，就因此對哥哥說：「我再不是一個投資銀行家了。」

放下鹿角再往前跑的李根興，整個人都輕鬆了。迄今為止，他創辦的「盛滙商機」（原名「香港商機」）促成了超過一千一百宗的生意買賣。現今擁有超過三百名員工，除了業務仲介，這幾年間更為創業者創立了 76 門生意，為想創業者提高創業成功率。

雖說他已把鹿角放下，可並不代表他停止裝備，或停止爭取更高的學歷。反之，他選讀了理大的博士課程，以「創業」作為他的研究目標。結果，他歸納了創業者三個必須注意的黃金圈。

「創業時要注意三件事情，也就是創業的三個黃金圈。第一，是你準備創業的那個行頭，其中是否有很多人可以從中賺錢，如果有很多人能夠養家活兒，住洋樓、養番狗的話，那麼，在這個行頭裡，你不必很能幹，也必定能夠賺到生活所需。然而，如果那個行業是非常創新的，很多人在那個行業裡工作，而大部分人也賺不了錢的話，你可要非常小心了。創業，現實點說，先是荷包裡要有錢，再說才是社會責任，再說才是頂天立地。但如果一開始創業就要拯救地球，改變宇宙的話，而問題是那個行業中有大部份人都改變不了現狀的話，那就要非常小心。畢非特說過一句話：當有一個非常難做的行業，遇上一個非常好的經理，結果呢？那個行業仍會繼續經營困難。意思就是先選行業，然後才想怎麼去做。那麼，盡量做一些有很多人也能賺錢的行業吧，之後再加進你的創新意念，這樣的話，能賺錢的機會就會大些。」

至於第二個黃金圈是有關選擇售賣的貨品的。貨品有些能保值，有些則不斷折舊，如電子產品，科技產品就是最佳例子了。所以，售賣那些不斷折舊的產品就要與時間競賽，你可要非常小心，時間是你的敵人。但如果是賣黃金、石油、珠寶、鑽石、地產……你會發覺，長遠來說貨品是會升值的。如果貨物是保值或升值的，可能你旅遊回來，貨品或已經升了值哩。所以，李根興博士認為另一應當考慮的問題是：要讓時間成為貨品的朋友



2008 年被香港品牌發展局選為「香港服務名牌」。

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

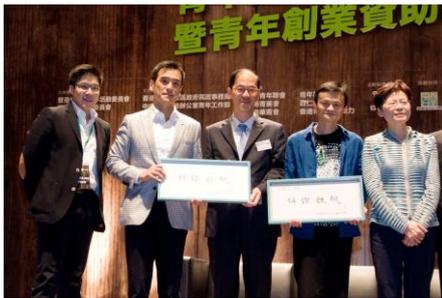
抑或是敵人。

「第三個黃金圈就是那批客人。他們是否重覆性購買你的產品或服務呢？如是，直接收取現金，要加價就加價，減價就減價，否則，如需經過某方面的話，舉個例：要經過超市，你便會發覺，加或減價也不容易，客人不直接受控制，你就很難控制現金流了。重覆性購買則能確保你的長遠收入穩定性。」

如果創業者的選擇是在那三個黃金圈的中間，那麼，他並不需要太精明也一定能夠賺錢；反之，如三個黃金圈也踏不著的話，那人就要非常精明能幹才有機會成功了。

李根興不喜歡自話自說，因此，雖然至今已賣出了超過一千項的生意，但他知道「生意經紀」這門生意其實並不在他所說的三個黃金圈之內，所以，他重整了自己那盤生意，就是減輕了仲介的成分，進而建立一些踏在三個黃金圈裡的生意，往後再轉售出去。

經他公司買賣的生意，他們作了一個統計：在一百宗裡面，有兩成多是會關門的。兩成半的人會再找他們轉讓出去。五、六成不再找他們了，就是說他們的生意應可穩健地做下去了。至於為什麼他的客戶會突然結業呢？最大的原因並不是經濟差，而是因為本來想創業的人找到了另一份工作。」



2013年與馬雲同台分享創業心得。

「創業最大的敵人是自己的心魔。他們覺得自己唸了那麼多書，不甘心做小生意。所以，他們一面創業，一個嘗試還有沒有其他工作的機會。」李根興說：「決定是否創業，分析下來共有三個成因。第一，是理性的，用腦分析細想應否創業；其二，是從心，心想就去做了；第三則是聽取意見。根據我寫博士論文時做的研究，發覺第二類人創業的成功率遠遠高出很多。因為，創業就像結婚，感覺對了，一頭栽進去，結婚的機會就高很多；越聽得多，越冷靜，結果越不會創業。最不會創業的是用腦思前想後的人，他們就是想得太多，反而越不會採取行動。」

李根興博士的結論是：成功的創業家是很有熱誠的。從創業家的角度來看，如果隨心出發，他就會成為一個更強的人。至於左算右算，想得太多策略，絕大部分的人還是會走回頭的路。

漂亮的鹿角幾乎令李根興走回頭路。如今，他且把這個故事經常掛在口邊，成為他與想創業者分享的寶貴經驗。