

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

## 蕙蘭風中挺 盈袖明茶香

### 少奶奶創業闖三關

一般的營商智慧是不熟不做，但麥蕙蘭辦「明茶房」這盤生意倒是因為不熟，才做，創業對她來說根本是無心插柳。十數年來哪會沒有風吹雨打過，只是當柳漸成蔭時，晴天卻遇霹靂！蕙蘭幾乎折倒，然而，堅定的信念讓她明智地退守，卻原來，退一步真的可以海闊天空！



「我本是個良家婦女，是個少奶奶！」說起她的創業故事，麥蕙蘭以此作開場白。但人前的她根本是個能幹型的明快女子，精神煥發強人之姿，故養尊處優的少奶奶至今創業有成，箇中經歷怎不教人好奇！

「從少我便喜歡美術，很會用嘴巴表達，用眼睛審美。」Vivian說：「在理工唸設計時，學會演示設計背後的理念，遇上別人挑剔與批評更須即時反應。」這些都是她喜歡的，似乎與生意無關，但偏偏成為了後來創業需用的專長。

Vivian 很有自己的想法，不喜歡被人看扁，一定要把想做的做到為止，這性格便一直主導著日後的創業故事。在理大時，她是優異生，大家都以為她必順利升上學位課程，哪知道面試時她堅持己見向考官作強烈反駁，學位由是失落。雖有老師欲幫上一把，但被固執的她回絕。其後她在芝加哥唸美術，畢業後的職業是相夫教子，成為她口中的「良家婦女」。

由於回流香港發展，任職設計總監的丈夫要自立門戶，Vivian 也因此追隨左右，擔任公司的設計顧問。什麼都不懂的少奶奶在七年間不斷被老闆兼丈夫鞭策，把繁瑣工作一一接下，結果，她掌握了設計以及與客戶和供應商應對的豐富經驗。

小夫妻一直有個想法，就是不想只為他人作嫁衣裳，渴望為自己建立一個品牌。這個想法直至接下一宗規模很小的項目而生變化。

「我們一直熱愛中國文化，機緣巧合下，公司承接了一個關於茶的項目。我從來沒有接觸過茶，因為不懂，故開始深入了解。」不過，當喝過客戶泡的茶，她第一個反應是：「他的茶不好喝！」



與 500 歲烏嶼老樹桂花香單撮合攝

## 與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

就是那杯不好喝的茶觸發了開發自己品牌的靈感。她的丈夫其後走遍中國著名產茶的地方，找他們認為最好喝的茶。1999年，明茶房誕生，賣的是由他們精心篩選的好茶，配以優雅時尚的包裝。約兩年後，Vivian也乾脆不做設計，全副精神放在賣茶的事業上了。

Vivian說：「最初，發揮的是自己最擅長的包裝設計，後來才發覺，好的設計只是整個生意的一小部份，最終還是產品本身。只要茶選得好，它自己是會讓人知道的。」這是她創業的第一關。



精心篩選的好茶，配以  
優雅時尚的包裝

幸好是唸設計出身，對藝術又有另一番的品味，再熬過丈夫讓她當上設計顧問七年的鍛煉，縱橫在各類型供應商與客戶之間，終於讓她摸索到把產品成功推出市場的竅門：好茶是根，演繹清晰的包裝是本。

她花了很大的心思來革新包裝，高雅大方以外，還為它加上清晰說明，中英對照，讓消費者了解該茶的形和義、特點和效用，結果在市場上引起莫大的回響。他們把明茶房的出品帶到外國的貿易展覽，一鳴驚人；外國的高級百貨公司相繼售賣明茶房的產品；奧斯卡的官方禮物籃裡面，也搜羅了她的茶。

「明茶房對中國茶的全新演繹，不單動搖了茗茶業，還影響了整個零售市場如何演繹茶，甚至引伸到其他食物的風格。」好的東西必受認同，只不過，別人認同Vivian的創意不是給她表彰，而且借過去使用。

「茶業中有不少老字號，他們生存了這麼多年，但為什麼消費者，特別是中國人，對茶文化的認識那麼淺？為何有人仍以為喝了茶就會睡不著，喝茶利尿就是不好？另一個極端是，有人把某類茶炒作，變成天價，叫一般人可望而不可即，還會以為喝上了就會傾家蕩產！我覺得這種理念是不對的，中國茶文化是那麼好的一件事，怎會落得這種負面評價？做明茶房的牌子，也就是為了提升，或是給茶還以尊重和形象。還有，茶業背後的英雄如茶農和採茶炒茶焙茶的師傅等，也還他們一個地位。」

創業以來，他們都堅守著產品質優的理念，變成這盤生意穩健的磐石。可是，2007年發生的巨變令蕙蘭歷盡風雨，幾乎折倒。

「我離婚了。」一下子，她失去了重心，得回的是明茶房這盤生意和兩個孩子，面對的難關比前更甚。



Vivian望多些人能明白  
茶的精采

## 與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

原來作了大筆投資的店子，業主不允續約，她於是把零售的業務與貨倉結合，退守到太古城船塢里的工廠大廈內。除下夫姓，原來由前夫聯絡的茶農也來欺負她，給她次等的茶。「我不怕。給我劣貨，侮辱我的眼睛和對茶的理解？好，退貨！他們笑我的普通話不好？我練。」結果，茶農感她事事認真，她再以誠意和他們攜手工作，她的普通話也因表達得多而變得流利。」



Vivian 經常舉辦別開生面的賞茶活動

退守一隅也不是沒有好處的。在回氣的同時，她本走先別人一步，如今隱於太古，競爭對手不清楚其動向，她的進步也不易被「認同」和借分享，對她反有利。例如，她舉辦不少賞茶活動，由專業茶師講解各種茶的知識。「當近距離接觸茶，人們從好奇中理解，因為茶的精彩，從而感受到中國文化的博大精深。」舉辦這種賞茶活動，她直言不是賣茶那麼簡單，那是可以喚醒人們原來感覺的奇妙體驗。

「客人與茶溝通時，茶香可令人安靜，喝的時候有助舒緩壓力。在我這個平台上，人們既可聆聽，又可發表。因此，有些本來不開心的客人會變得開心。」來賞茶學茶的，經常有看了旅遊推介來的遊客，

讓明茶房頓成弘揚中國文化的旅遊點。

「就算在工廈內，我從沒有減價。質優產品就值得這個價錢，如果減價，豈不說明我計算的能力差勁？不好的茶，再便宜也沒用。」

Vivian 創業的第三關，是她還有很多事情想做而未做。「我已把自己最好的交付出去，卻原來，還要做很多的工夫讓人認識和理解，現在總算有了點成績，但我希望還可以再好些。這條路很漫長，現在只是做了約十分一而已。我要做的，是真的好，不是騙人的好。這實有賴一群在不同地區做茶的幕後英雄，大家一直堅持做好茶。」

她喜歡茶的原因，是茶並非徒有表面，再深入看下去，便可以一層一層地發掘更多。她做的生意防不了別人模仿，唯有叫自己動作快些、聰明些。「當未成氣候，未有天羅地網的佈局，千萬別推出。更要相信自己的想法，客觀地聽取別人意見，卻勿太在意別人的看法，專心做好自己的工作。穩打穩扎，實力才是最後致勝之道。」Vivian 總結自己的創業心得時說：「聰明不是成功的關鍵，不過是可以让你好一點，也可以輸的。難聽的也得說，香港人很多時候不想用腦筋思考事情，只喜一窩蜂，我不要這些，我是實力派。如果某天明茶房能夠成為像飲料巨擘可口可樂一樣的大品牌，一定是實力使然。」



Vivian 與人交流樂在其中