

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

莊子雄沿足跡看商機

6P 皇牌令錯失變勝算

曾幾何時，莊子雄常被朋友批評做了錯誤的決定。

似乎那些人是對的：一心提攜他的大學教授給他修讀博士課程的機會，他花了一個晚上考慮，結果拒絕了；因為一個念頭，他放棄了一份前途光明的厚職，甚至沒有把史丹福大學的 MBA 課程完成……莊子雄倒不大在意，他只是堅持著 6P 的信念，努力把別人以為是錯的事做對。

錯和對，其實誰說得準？錯，也可以有錯著。



上世紀八十年代，唸大學並不是件容易的事，何況是有機會在英國拿個博士學位？莊子雄的最後選擇卻是把那頂博士帽推開，其後更把美國的 MBA 學生證擱在一旁，回到很多人都不看好的香港，踏上他的創業征途。

「有朋友對我說：『Steve，你有很多決定都是錯的！』但可能就是錯有錯著吧！」莊子雄笑著說。

1984 年在理工取得電子工程高級文憑後，莊子雄順理成章地加入了工業界，但只做了三個月工程師，便被老闆游說轉投市務推廣工作，而且一做便是兩年。「做」而後知不足，他遂決定去英國進修，要把電子工程的學位課程完成。結果，他拿了個一級榮譽！

就在那個時候，一個重要的人生抉擇出現在他的面前。一位教授很欣賞這位高材生，於是給他一個邊做教學助理，邊修讀博士課程的機會。與此同時，英國一家著名音效技術公司也給他一份工作，並委派他到美國加州去。畢竟他對銷售和推廣的興趣大於研究，考慮了一個晚上後，他終於婉拒了教授的好意，毅然飛到三藩市上班去。

1988 年，英國公司要打開中國市場，於是派了莊子雄回香港及大陸工作。他在這家公司只服務了一年光景，公司便主動保送他到史丹福大學修讀 MBA 兼讀課程，銳意留住這位能為公司打進中國市場的將軍。所謂失之東隅收之桑榆，當不了博士，在美國發展事業兼拿個碩士銜頭的決定總錯不了吧？

然而，一年之後在中國發生了大事，他身邊有許多朋友都紛紛移民去。但莊子雄卻在這個時候放棄了他在美國的事業，甚至連那張很多人想方設法爭取的綠卡他也不顧了，因為他要回香港。

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。

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

原來他一方面是應雙親的要求，而另一方面，他看到了一個當時很多人都走了眼的事實，才會作出回流的決定。

「我當時在想，那麼多人離開，應該會有很多機會。」莊子雄說：「在九十年代，國內的工廠發展得很快。和國內業界接觸過後，我深信只要能夠創造產品，就一定會有機會。」正因他對電子工業及市場銷售均有了解，故他當時選擇的創業路，自然是從「電路」出發。

1993年，他創辦了第一家公司，而製造及營銷電子產品可不是一般大路貨色。誠如他所說，他深信只有創造創新的產品才有機會。「我在西方國家居住過，那些地方的偷車問題很嚴重，購買汽車防盜產品不單不便宜，安裝還需到修車房，再付一大筆費用。我就是從生活體驗中尋找產品的靈感，因此創造了名為『Easy Fit car alarm』的電子產品。顧名思義，這汽車防盜器很容易安裝，它只有兩條接到汽車電池的電線而已，因此一推出便大受歡迎，四年之間售出了三百萬部，每一部可賺十多元美金。之後，公司繼續向汽車電子產品出發，發展下來，至今已二十年了。」



保力集團邁進20周年春節聯歡會。

事實上，很多生意機會均源於觀察生活所需。莊子雄足跡遍及歐美、亞洲和非洲，產品靈感自然多不勝數。

「我的體會是，產品須具創意、須創新。」莊子雄說：「但我要糾正年輕人一個錯誤的觀念，他們以為創新一定需要很多技術支持，其實未必。就如一杯咖啡，只要做好包裝，建立起一種文化，也可以很成功的。」

創業以來，莊子雄其實也在不斷求變、不斷創新。他有感世界改變了很多，因而令他萌生了另一個經營概念。「世上有兩件很重要的事情：第一，是如何保護環境；第二，是人們每天的日常生活需要能源，特別是可攜式能源。」



致力生產環保移動能源產品。

故在過去幾年間，他的公司在經營方向上作了轉變，創造了很多環保能源，以至提升人們對環保關注的產品。例如，他看到在平均通電率只有百分之三十的非洲國家，有超過5.75億人口沒有電力供應。不少人家裡沒有供電卻有手機，於是他設計了用太陽能發電的可攜式充電器；在人口有1.67億的尼日利亞，他觀察到髮廊因為缺電而難以經營，於是他為商戶提供了太陽能供電的解決方案，讓髮廊既有LED照明，又可利用太陽能幫客人吹乾頭髮。又例如他們生產的智能電錶裝置(Smart meter)，只要安裝這個裝置，用戶便很容易知道那一刻用了多少電力、為地球排放了多少二氧化碳。這不單可以提醒人們節約能源的重要性，更可把環保

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

意識宣揚開去，促使人們培養環保的習慣……這些創新產品所採用的未必都是最先進的科技，但肯定是從觀察世界和生活中取得創意，再賦以創新的技術而成。「同一概念，配合不同市場作不同的包裝，這就是創意、創新的意思。」

莊子雄在廣東的工廠，也率先採用可再生能源供電。現在工廠的 25%用電由太陽能發電系統提供，同時在太陽能系統下面，建立起生態農莊，種植有機蔬菜等。最近，此系統榮獲 2013/14 年度「恒生泛珠三角環保大獎」。

然而，莊子雄的創意也不盡是無往不利的，他的創新產品也曾遇上滑鐵盧。

「在創業的第四年，一位日本客戶問我可否設計一款毋須安裝的汽車防盜裝置，我覺得很有挑戰性，其後成功製造了一個夾在汽車窗門的無線防盜產品。這嶄新的產品一推出果然大受歡迎，可是不久後，問題就來了。由於我們對日本的環境並不熟悉，故沒有考慮到當地夏天時車廂的溫度可以高達攝氏八十度，而電子器材在如此高溫下是會大受影響的。因此，我們後來不斷接獲退貨，結果損失了數千萬。」莊子雄補充說：「目前，我把公司每年營業額的 5-7%撥作研發的經費。若要產品品質優良，在設計過程中便要考慮很多因素。」

莊子雄是 2007 年香港青年工業家獎的得獎人，而他司的產品更屢獲各類的創新及科技獎項。營商二十年，他的創業心得共有六個「P」，包括 Passion、Positive thinking、Positioning、Professionalism、People 及 Product。



榮獲 2013/14 年度「恒生泛珠三角環保大獎」。



2007 年香港青年工業家獎的得獎人。

他闡釋說：「創業必須有熱誠，一定要勇於嘗試；而且凡事也要向正面看，正能量是很重要的，如果總是擔心這個擔心那個，機會就會消失。是否不會失敗？是會失敗的，但所得的教訓能在未來日子幫上忙。至於定位方面，須知道自己想做些什麼，處於哪個位置，目的是什麼。要立足香港，背靠祖國，面向國際市場？簡單來說，就看你有多少斤兩；做任何事情都要抱專業態度，就如我剛才所說的日本經驗，雖然

當時我們面臨很大的虧蝕，但無論如何得面對，只要做好危機控制，長遠下去必會得到正面的回報。自那次妥善處理危機後，我們贏得這位日本客人的信任，讓他成為我們的長期客戶。我最後要說的是，產品必須創新和具有創意，無論在應用、銷售推廣還是在包裝方面，也需要有創意。」

只要在創業路上掛上「滿分熱誠、十分正面思維、正確定位、非常專業態度、團結而有力的團隊，以及非一般創意產品」這六個「P」牌，「新牌仔」就算走得不快，也肯定終身受用，那是錯不了的！

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。