# P**®LY-PRENEURS** of the Month

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

## 上天下地開拓新事業

### 黃雍盛勝在心清目明

來自製醫藥世家的黃雍盛,在事業發展上並沒有跟著家族的軌跡走,卻選擇走上測量師的專業路。然而,他從來沒有忘記父親營商的身教,既以測量師業務作核心,再不斷地開山辟土,令生意從地上發展至天上......



黃雍盛來自一個醫藥世家,其家族生產的活絡油這陣子紅得連小朋友都認識。 不過,他並沒有繼承家族事業,而是選擇走上另一條專業路。

「我當年本來想當建築師,但礙於數分之微而進不了建築系,結果在香港理工大學修讀產業管理學。」黃雍盛說:「我在1989年畢業後到英國進修,在當地取得土地行政學榮譽學士學位,回港後在一家測量師行服務。」

從英國回來以後,黃雍盛繼續不斷進修,包括在英國倫敦大學取得法律榮譽學士的資歷,這對他日後的工作大有幫助。

九七以後由於經濟氣候的不景氣,令不少企業進入了寒冬期,連黃雍盛服務的測量師樓也不能倖 免。因此,他在2000年自行創業,開辦了雍盛房地產及資產集團,業務自然不離他的老本行。

在 2003 年「沙士」來襲的日子裡,他熬過足足兩個多月沒生意的日子,雖可以啃老本,但熬過去後,他益發察覺香港的市道沉寂得厲害,更深感當專業人士賺錢實不容易。以測量師為例,那是人手密集的工作,要撰寫很多報告,利潤也不高。另方面,他從他的家族生意體會出一條營商定律—

一只要製造一種與衣食住行有關的必需品,在主要市場站穩後再跳出香港,必大有可為。因此,他的事業有了新的出口。

「我的爸爸經常能提出與眾不同的觀點,一直給我很大的啟發。例如, 他說社會不停在變,你看得通,就走得前;看不通,便永遠停步。稍一 猶豫,即使只是在考慮、在擔心,其實你已經把閘門放下,不能走在前 面了。」

於是,鑒於自己的本業正不斷被「同質化」,黃雍盛想到如要走在前沿,就要不斷更新自己的知識,因此萌生了開展其他項目的念頭。由於他的本業是測量,與地理、建築有莫大關係,故他欲拓展的項目自然與此攸關。



黄雍盛與唐偉章校長合照

# P%LY-PRENEURS OF THE MONTH

#### 與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

黃雍盛的其一個座右銘是「好的人際關係解決不少問題」。於是,在2007-10年間,黃雍盛憑著自己的人脈關係,成功將能把低質煤優化成可發電高質煤的美國技術引進中國內蒙,更從2008年開始正式打進國內市場,與測量師行生意作平衡發展。



黃雍盛與理大建築及房地產學系 Robert Couchman 教授是亦師亦友 的好拍檔

到了 2010 年,他從中國的『五年計劃』獲得啟示,因而看中了私人飛機的消費市場,遂在 2013 年起於成都開展了售賣低空飛機和飛機場基建的項目,及後更涉足無人駕駛飛機市場。此外,他正籌備推出一個結合測量、建築、地產、法律及跨業界知識的數據庫,希望能為業界及後進作出貢獻。

他的父親曾教導他:「有人的地方就有生意可做,有人的地方就有錢可賺。」而他做生意首重前瞻,目光要放遠一點,分析市道時要比別人多看兩、三年,這樣,做生意就可以快人一步。

「做一盤生意,書本裡不會告訴您太多,反而是每分每秒都要掌握世界的變化,還有與人的關係。」黃雍盛說:「如想創業,必須早些做準備,一創業就要上位,不要燒錢。正如買股票一樣,先見和眼光都很重要。有時候,市場大趨勢怎走,你就怎樣走,最重要是多樣化,妥善控制現金流,這是最基本的。」

雖說業務發展講求多元化,但黃雍盛指出,必須先抓緊核心業務始能作多元化發展。例如,為了售賣飛機,他努力鑽研航空業的發展,加上他對測量這核心本業的認識,遂比同業更有能力勝任航空地產的發展項目。又如無人駕駛飛機,原來可以應用於地產測量工作上,能令其本業如魚得水。至於他推出的數據庫更和其核心業務有著密不可分的關係……黃雍盛的跨業界發展總是從核心業務開始,與核心業務相連,這種專注大大提高了他的競爭力,令他各個業務範疇都有出色的表現。

創業除了要有清晰的核心和準確的眼光外,他還這樣表示:「現在全球的經濟都在萎縮,商機不夠,成本又高,要麼先儲一筆錢,靜待時機;要麼在市場上找個空間,轉角市時,人棄我取,或許可以殺出一條血路。此外,你要不斷地裝備自己,不能停步;這樣,你才可以有能力按時勢出擊。」

看黃雍盛「周身刀、張張利」,不正是最完美的示範嗎?至於他「磨刀」的地方在哪裡,他這樣說:「我平日看很多書,理大的圖書館就是我常去的地方,那裡藏書之豐可說冠絕本港各院校哩!」



黃雍盛(中)與商務及經濟發展局局 長蘇錦樑局長(左)合照