

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

羅志平

與他的四招創業神功

羅志平的會考成績只有五分，重考也不過得九分。

就在那九分起步，他別無選擇，只有讓學科選擇了他。可是，他並沒有放棄人生的選擇權利，最後，他選擇了當老闆，還為他的員工選擇了幸福的工作環境！



羅志平(Noel)第一次會考的成績只有五分，重考也不過得九分。要繼續升學，他的選擇不多，只能挑一些尚餘學位的科目。因此，他選修當時由工業學院開辦的珠寶設計課程。

「你對這科有興趣嗎？」筆者不禁好奇問。

「沒有！是珠寶設計選擇了我。」Noel 斬釘截鐵地回答：「回想當年，有些升上預科的同班同學最後還是考不上大學。當他們正為前途惶惑不安時，我已是珠寶設計師了。」

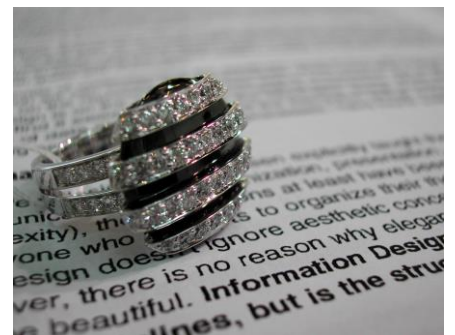
畢業後，Noel 受聘於一家珠寶製造及外貿公司，先是負責繪畫式樣，及後參與樣辦製作，這些設計的基本工作一做就是三年。一天，老闆認為他熟習生產流程，而且會說流利的英語，於是建議他當銷售員。

「當銷售員後不久，我便賣出了一條價值八十萬的項鍊。」他說：「那時候，有八十萬已經可以置業了。」

2005 年是他的另一個轉捩點，因為結婚、置業、轉工、進修幾件重要的人生大事在同一年內發生。

「那一年，我轉投另一家珠寶公司從事俗稱『跑埠』的工作，意思就是揸著價值幾百萬的珠寶上門找客戶。就這樣，我日間做生意，晚上在理大的設計學院唸美術及設計教育。2008 年畢業後，我再到其他專業教育機構進修珠寶營銷及管理。然後，我重返第一家珠寶公司擔任管理層工作，管理七、八百名員工。」

憑著從書本學到的管理知識，他審視了當時公司的狀況，



Noel 的珠寶設計理念受歐洲風格影響

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

發覺資源有點錯配；可是，經營經驗比誰都豐富的老闆卻不以為然。2009年，珠寶公司受到金融海嘯的牽連，因此，他們在港的員工由百多人減至三十多人。



Noel 愛上法國精品葡萄酒

行內有個「二、四、六」的說法：二十歲入行、四十歲領六萬元月薪的員工會成為遭解僱的高危對象。他屈指一算，十九歲入行，十年來薪水升了四倍，預計在未來兩年再升兩倍，達六、七萬左右，按「二、四、六」的說法，他就會有被解僱的危機了！

「經過一番自我增值之後，我相信創業對我來說是可行的。」他說：「我在 29 歲創業時，只有每月萬多元房貸的負擔。當時，我深信自己有能力每月賺到萬多元，於是憑著這個信念創業去。」

因為珠寶工作上的應酬，他對葡萄酒有深入的認識，所以除銷售珠寶，他也涉獵葡萄酒買賣的生意。然而，和不少創業者的經歷一樣，他的創業路也並不好走。

最初，他和兩位中學同學一起經營葡萄酒銷售，其中一位是從事物流的，另一位的則可提供貨倉儲存葡萄酒，三人合力去找生意。可是沒多久，從事物流的那位股東始終不肯放棄高薪正職投入新公司的業務，另一位又因家裡的問題要收回貨倉，最後還選擇了退出。

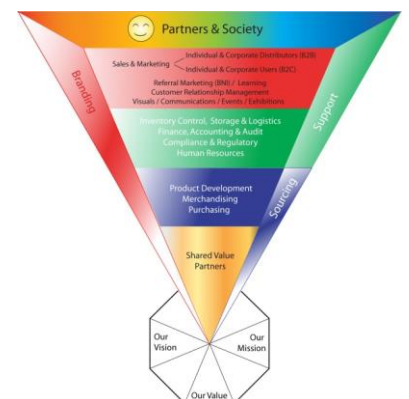
「到了 2010 年，只剩下我一個打理葡萄酒業務，不過生意額並沒有下跌，那是因為主要的生意一直是來自我。到了第二年，生意額還上升了一倍。最初我們每次購入的不過是一、兩箱葡萄酒，後來數量不斷增加，到了現在，進貨是以貨櫃算的。」

無論銷售葡萄酒還是珠寶，Noel 的生意主要是靠人轉介的，因此口碑和人脈都是關鍵。為此，他加入「BNI」這個組織，希望建立更強大的人脈網絡。至於貨源方面，他只賣法國精品葡萄酒和成色最佳的 DEF 級鑽石。貨品的獨特性讓他在業內建立起不一樣的地位，也給顧客留下更深刻的印象。

然而，他並不只看重客戶，他還著重夥伴關係。

「在我的『幸福企業』裡，同事不是『伙記』，而是夥伴。一般老闆以客為先，我卻以夥伴為先。我的道理是，如果夥伴不佳，服務就會不足。」

他更認為老闆不應高高在上；反之，因為老闆要支持整家公司，故其位置應是在最低層，而公司裡每個部門都應互相緊



『幸福企業』組織結構

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

扣。他的願景就是員工和老闆同樣可以從公司發展中分享成果。「我會把公司的 20%利潤與所有同事平分，每位同事所分到的數目是一樣的，包括負責清潔的阿姨在內！」

近年來，Noel 不單專注於事業，更不忘抽空修讀理大企業發展院滬港創業企業研習班、工商管理理學碩士和「GIA」課程，從中吸收有助事業發展的專業知識。從工作至創業這些年以來，他有四個「P」的體會：Professional skills（專業技能）、Perspective（洞察力）、Passion（熱誠）和 Perseverance（毅力）。

「當掌握了專業技能後，我洞悉了整個行業的變化，然後再向自己喜歡的方向進發，期間需要不斷堅持，才能有今天的成就。」他說：「四 P 心法是我走過這十六個年頭、經歷過創業的艱辛才能體會出來的！」

沒錯，一開始是珠寶設計科選擇了 Noel，這聽起來是有點被動，但他後來卻能反客為主，主動掌握自己的路向，最終創出一番美好的景象。



除了經營珠寶及葡萄酒生意外，Noel 還成立了一家社企，希望引導 13-23 歲年輕人發揮在珠寶設計方面的潛力。2014-2016 年間他與教育局及其他教育機構保持緊密合作，並向二千名年輕人傳授心法。