

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

勞元佳

勇於創業只因失去太多

敢於放棄始可力挽狂瀾

常言道「不捨不得」，說的也就是經濟學的機會成本。勞元佳(Leo)本是踏踏實實的上班一族，但人到中年始在胸前掛個「勇」字，背後掛上「P牌」來走上創業路，可不是因為有捨才有得，而是因為他捨不得.....



上世紀八十年代，教育資源仍然短缺，年青人如要有好前途，就要不斷努力爭取。Leo 就是生長於這個年代，書唸到預科，雖然成績尚算中上，但卻因為欠了一支「火箭」，大學的門他就闖不進去了。其後，他考進香港理工學院，修讀電機工程系的高級文憑課程，畢業之後順利地找到一份英資洋行的見習工程師差事，然而，他畢竟不是大學畢業生，與不是名牌大學畢業就是碩士學歷的同事們相比，在學歷這一欄上，他無疑給比下去。

「不要緊，只要你肯幹便是了。」Leo 回憶說：「老闆當時表明聘請我是因為人手短缺，也因為他認為我的英文還可以。那所洋行代理的都是歐美的高端自動化產品，員工必須接觸海外供應商和政府，所以英文好是很重要的。」

為了令事業順遂，Leo 聽從老闆的意見，打算以兼讀形式進修。當時他只找到中文大學一個專門為教育學院文憑教師而設的兼讀學士學位課程，科目中的數學和統計算是勉強跟他的職業有些微關係。就這樣，從一封老闆的推荐信開始，加上五年的寒窗苦讀，他終於順利考獲一張大學畢業證書，還因此獲擢升為部門經理，開始了管理的工作。苦讀的五年光景令 Leo 磨練出門志和自律，並讓他明白到堅持信念的重要性。其後因為工作需要，經老闆再次推荐，Leo 於 1998 年修讀理大的 MBA 課程。但他當時怎也沒想到，這個課程竟會為他未來的創業路打好根基。他說：「這個課程讓我學會了不少商業技能，如會計知識、營運管理、市務推廣等，讓我在創業的時候大派用場。」

2006 年，一位和他有業務往來的德國籍老闆邀請 Leo 跳槽，助他在香港設立地區辦事處，為他銷售的醫療設備拓展遠東區的市場。由於 Leo 連續兩年在亞太區拿下銷售冠軍，這本來就是他在洋行裡一向應付裕如的工作，而且已做了十六年，對產品非常熟

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

悉，再加上新公司給他可觀的收入，他實在沒有拒絕的理由。就這樣，他轉投德資公司，一做便是三年。

新崗位不錯是他事業上一個美麗的轉捩點，讓他得不少好處，然而失的也不少。

「當時有不少海外廠商朋友知道我離開了洋行，都來問我可否代理他們的醫療設備，反正我手上有同一批的醫療界客源，既能銷售德國產品，何不一併代理其他的醫療產品和設備呢？可是，我當時受僱於德國公司，又怎可以代理其他廠商的產品呢？」因此，他只有眼巴巴地看着很多優質的醫療器材從他手上溜走，錯失很多良機。

「後來我和太太多番商量……反正每天都見同樣的客戶，銷售網絡是一樣的，而我又知道每個客戶的需要，如果不把握銷售的機會，那豈不是很傻嗎？所以，我終於決定在 2009 年辭職，創立佳駿醫療設備有限公司，從歐美引進先進醫院自動化系統及優質醫療器材。」



Leo 向醫管局主席及行政總裁等介紹產品

Leo 說：「憑着我的專業知識，我考慮到香港以至東南亞的相關醫院自動化市場其實並不發達，發展空間巨大；而業內有很多大公司，例如我以前工作的洋行，他們在某個工程領域已經建立了穩固的利潤基礎，故不大願意冒險和投放很多資源去開拓新的醫療設備市場，故我才敢把『勇』字掛在胸前，做起這些醫療科技產品的香港代理來。我靠着以前建立的人脈網絡，一步一步慢慢來，至今已第八個年頭了。」

Leo 的父母都有自己的生意，認同「工字不出頭」，所以一直很支持和鼓勵他去創業。可是，創業前還在受薪，當了老闆以後，沒薪水之餘還要支付薪水給下屬，着實令當年這位新任老闆感慨良多。

「資金是很實際的問題。」Leo 說：「香港在這方面不及新加坡，新加坡政府會給初創企業貸款，以低息和其他實際幫助去鼓勵和支持創業者。香港政府的幫助卻總是搔不到癢處。我們慶幸能以私人物業再按揭來套取現金，但長遠來說，這仍然是有風險的。因此，要創業的話，周詳的資金計劃是非常重要的。」

公司的資源實不足以和洋行匹敵，故 Leo 絕不能沿用洋行那一套營運模式。所以他選擇了混合經營模式，一邊承接醫院的自動化系統項目，一邊銷售優質的醫療產品去維持現金流。就這樣，他一方面幫醫院引進內部物流自動化系統，例如可減省大量送餐人手的自動運輸車、遊走於各手術室專門傳送手術工具的機械人、全自動化醫療針劑配製系統，並同時銷售獨特的醫療器材，如具防爆級數的冷凍藥櫃等等。他亦投放相當資源，安排工程師到歐、美廠家接受產品培訓並取得相關證書，從而向客戶提供可靠及專業的服務。

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

基本上，他在市場上是沒太多競爭對手，而客戶和產品都是他最熟識的，但做生意總不可能全無風險。

「數年前，我們引進了一部新穎的家用美顏器，那是一台基於同極相斥原理的手提導入導出儀器，能以微電流把護膚精華素逼進皮膚裡。這種產品目前已很普遍了，當年就是由我們率先引進香港的，我們還透過和一家知名的上市連鎖化妝品公司合作，以開拓此儀器的零售市場。」

這部高效的儀器的銷情甚佳，但化妝品公司並不會大量存貨，遇上某家分店賣得好，隨時購入十部、八部，還要即時送貨，這對公司員工做成一定壓力。而且我們必須給前線售貨員提供有關新產品的培訓，可是售貨員的流動性甚高，今天培訓了，明天可能換上另一個，那便要再抽時間給新人培訓，如此下來，既要隨傳隨到地送貨，又要不斷提供培訓，那段日子下來，Leo 的公司就只為了一種產品而疲於奔命，幾乎連其本業都無暇兼顧了。

「雖然那產品大受歡迎，但我們很辛苦地撐了一年，無論在資金、貨源或人手(尤其針對中小企客戶的員工)方面，都感到極大的壓力，最後我唯有下了壯士斷臂的決定，然後重新專注於我們專長的業務；否則，繼續寄賣這儀器只會拖垮整間公司！」



Leo 提供體檢設備，免費為長者進行骨質疏鬆檢查。

總結創業以來的心得，Leo 說：「創業路並不容易走，過程荊棘滿途，有起有跌，故必須抱有樂觀的心態，並堅信明天會更好。當公司發展到樽頸階段並預計需要額外資金之前，就要及早物色生意伙伴或投資者作財政後盾。因此，不妨多認識一些志同道合的朋友，建立良好的人際關係和互信。」

公司於 2010 年加入香港醫療及保健器材行業協會，Leo 更由 2015 年開始擔任該會之執行理事，專責協會的企業傳訊工作。透過協會，Leo 和公司都不時參與由慈善機構舉辦的活動，主要是提供體檢設備，例如超聲波骨質密度儀，免費為長者進行骨質疏鬆檢查等等。Leo 希望透過此類活動，鼓勵更多業內中小企多參與慈善工作，助人自助，令社會更富人情味。