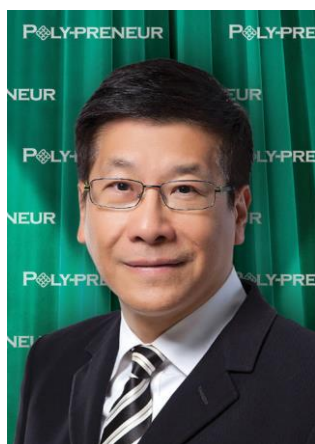


與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

梁家棟博士三度創業

雄厚資本來自誠和名

測量師梁家棟博士(Tony)出身於香港的著名中學、大學，工作履歷令人艷羨，當中除了主要政府部門外，盡是不少人心目中的「大公司」……而能讓他離開這條「打工皇帝」大道而成功地自行創業的，除卻積累了多年的金錢資本外，還有他令人津津樂道的豐厚「本錢」——誠信和名聲！



著名測量師梁家棟博士(Tony)在高級程度會考中考到經濟科 A 級的成績，同屆考獲此成績的全港只有 21 人，因此他篤定能進港大經濟系，哪知面試後，港大竟覺得他不適宜唸經濟！Tony 無奈地在港大文學院待了兩個月，確定自己不是唸文科的材料，於是在同學建議下轉投中大。

中大畢業後，雖然考不到政務官的職位，Tony 被香港滙豐銀行取錄，成為滙豐的練習生。滙豐練習生的名額不多，當時每年只聘用十位大學畢業生和十位 MBA 畢業生。

僧多粥少，有幸加入滙豐的青年人自然小心翼翼，謹慎行事；但 Tony 卻有點抱著滿腔熱血，所謂初生之犢不畏虎，竟幾番與人事部經理抬槓，卻每每能折服她。那位經理慧眼認定他前途無量，所以在退休前特別舉荐 Tony 參加拓展訓練，為調升他到海外培訓鋪路。但事與願違，Tony 在訓練前患上盲腸炎。

機會沒了，賞識他的人也退休了，新來的經理對他並不熟識，自然沒有對他另眼相看。就在他迷惘失意之際，一個有望改變前途的機會出現了。

「早前投考政務官雖不成功，但地政部門有一個需要在職培訓的空缺，於是來信問我可願意出任。反正當時我心淡了，所以便加入了政府。」Tony 說：「入職第一天，我以西裝、領帶的裝束上班。上司見了卻說，該部門負責新界發展，職員需要經常外出，叫我先回家換上牛仔褲，而且，未來必須修讀測量學。當時我感到晴天霹靂！因為我不懂看圖，不會繪圖，還有計數……」



與柏齡物業管理有限公司同事合照

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事



與前行政長官梁振英先生攝於香港測量師學會周年晚宴

雖然一開始有點錯愕，但往後的日子，Tony 還是在新崗位努力耕耘，同時在理工完成了國際房地產的兼讀碩士課程，還成功考取測量師牌照。

然而實際上，在政府升職是要按年資排隊。他排第八十八位，要升職，可不知是何年何月，談何容易！於是他決定轉投置地，還成為了這老牌英資公司中最年輕的華人經理。「置地對員工非常好，有極好的福利，我本以為我是不會離開的。」Tony 說。

他在置地的工作成績出眾，29 歲便成為置地的發言人，當時也是置地最輝煌的日子。有一天，他的老闆召見他，說要再給他升職。但他反而要辭職，因為他遇上了另一位伯樂。

康樂園和錦綉花園的發展商邀他跳槽，給他優厚的待遇，還有難能可貴的學習機會。可惜老闆離世，在他身故後，Tony 轉投另一大地產商希慎興業。

「這也是一家好公司，有好老闆，和置地一樣，做的都是優質的地產項目。」Tony 說：「不過，剛巧這時，麗新發展打算掛牌上市，於是邀請我過去幫忙。」

Tony 在麗新地產任副總裁時，一手處理所有地產相關項目。「老闆很信任我，但凡兩億以內的項目都是由我決定。今天麗新的團隊比以前大了十倍，但當時就只有我一個人與財務總監一同處理整個上市公司運作。」

他在行裡以不收受茶錢、回佣、或任何名目的款項而著稱。Tony 說：「做測量師是有很多致富途徑和機會的。」

有一次，有承建商因一個龐大的地產項目約我吃午飯，還特地拿了一張巨額支票作「訂金」。Tony 即時拒絕了，只要求對方把該項目做好，連那頓午飯也不用對方支付。結果，他和那項目的承建商成了好朋友，讓行內人再一次了解到，梁家棟是一個只問成績、不貪便宜的人。自此，他的誠信和名聲不脛而走，成為他日後創業的最大資本。

1988 年，Tony 為了子女的教育問題移民多倫多，在當地和朋友合資買地蓋房子。乘著移民潮，他們建的房子迎合港人的口味，所以早期獲利不少；但後來隨著移民潮減退，生意大不如前。後來，他從朋友得知香港一片好景，這不禁讓他重新思考，想到自己正值盛年，於是決定當「太空人」，回流再闖一番事業。



與太太及女兒合照

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

那時，他已沒有太多現金，只有誠信和名聲兩大本錢，還有很多願意出手相助的舊合作夥伴和舊老闆。其中一位更把自己在淺水灣的物業以廉價轉讓給他，使他先安定下來。行內朋友的盛情一次又一次令他感動。

其後，Tony 在一家顧問公司當了兩年多的合夥人，然後才正式成立置梁行。

就在這時，他遇上菱電地產的老闆胡法光先生。胡先生邀請 Tony 全力打理菱電地產的業務；看準了菱電需要用人，Tony 遂開出把置梁行員工帶到菱電的條件，胡先生一口答應。Tony 暫停了置梁行的業務，全個團隊加入菱電，直到菱電私有化，工作量減少，才重開置梁行，讓原來的員工歸隊，解決了菱電私有化後員工過剩的問題。

就這樣，Tony 在 2003 年第三次創業，把原來置梁行的規模擴展至上海，涵蓋了酒店管理、物業管理及地產顧問等業務，並與菱電合營物業管理公司。期間，他還分身幫嘉華統籌地產項目，但後來因健康問題向嘉華請辭。有趣的是，嘉華的呂老闆沒有立刻把他的辭職信轉交人事部，所以他一年以內薪水照支，花紅照發，唯有繼續出席各個重要的會議。

Tony 滿懷感激說：「每個老闆都對我很好！」現在，他的好友中不乏地產界翹楚，他每每能與業內最高層人員直接交心，這實在與他的誠信和名聲不無關係！