

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

羅志光

細說結束如何帶來好開始

2017年8月，一幅打破健力士世界紀錄的大型外牆廣告在紐約時代廣場矚目登場。這塊廣告牌的亮點不單在於巨型，它更是史上第一塊能活動的3D廣告，廣告牌那排排精密的組件靈活地躍動，為觀眾帶來前所未有的不凡魅力。在這創舉背後的創作人，原來是來自香港的理大創業家……



當看到那幅創下世界紀錄的巨型3D外牆廣告，大家都不禁驚嘆於它的鬼斧神工。及至知道負責設計和建造工程的是一家香港公司，大家不期然聚焦在羅志光(Arthur)的身上，畢竟這是史無前例的驚人創作，而且，一家香港公司竟能擊敗眾多外國對手贏得此項工程，怎不叫人另眼相看？

Arthur於1985年在香港理工學院(理工)修畢土木工程高級文憑課程，翌年再取得混凝土及鋼結構設計證書，然後在一家建築公司開始他的事業。

「在那個年代，畢業後基本上不愁找不到工作，尤其是在理工畢業的，所以根本沒想過要創業。」Arthur說：「工作了三數年後，我當上了項目工程師，約五年後升為經理；我曾參與匯豐銀行的拆建工程，每一天都看到很多新鮮事……」

年輕人總喜歡新鮮的事物，因此，他轉投了另一家建築公司，並遇上對他賞識有加的老闆，幾年後便擢升為助理總經理，那是一人之下的職位。那一年，他只是三十出頭，比起同齡的朋友，他的確走得比人快，可是，他沒有就此停步。某一天，他看到報紙有招聘項目經理的廣告，外闖的心又動起來了。

「應徵後，我獲安排到銅鑼灣面試。那是一家從事戶外廣告的公司，老闆是外國人。加入那家公司後，我才首次見識到建築以外的界別。」

從建築界跳到廣告界，這經驗不單擴闊了Arthur的眼野，也改變了他的事業軌跡。Arthur任職的公司是最早在香港引進戶外廣告的公司，擁有一些不少跨國客戶。他身為工程部



羅志光享受團隊工作

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

主管，在任六年間遊走於亞太地區，幾乎所有大城市都去過。期間，他認識了兩位經常以項目形式與廣告公司合作的澳洲籍工程師，無論是他們的技術還是選取的項目，都讓 Arthur 覺得很有趣！所以，當這些朋友後來邀請他一起開公司的時候，他便「被動」地創起業來了。

「2000 年，我向老闆辭職，並答應往後以顧問形式接工程生意，其實只是換個模式做以前的工作而已。但這樣一來，我就可以自由地做些有趣和具挑戰性的項目了。」他說：「打工當然不能事事如意，有時候且要讓自己輸一步來成就別人的勝利。自己做老闆雖不一定『自由』，但可以百分百管理自己的時間和資源。」

雖說被動創業，但當了老闆後，他才能主動地接觸更多好玩和有趣的項目，人生又精彩了很多。他的成就感更來自優異的成績表——第一年的營業額七、八十萬，第二年飆增至一千萬，第三年再跳升至三、四千萬。究其原因，他是工程方面的專家，而他的經驗和人脈對發展新公司自有莫大的好處；加上客戶重視能力，他們這三人幫的技術和往績便是最好的行銷亮點。

雖然生意做得成功，項目也沒有難度，可是，另類的挑戰卻找上門來。



羅志光(右)與團隊花了四年時間完成巨型 3D 數碼廣告牌

「發展太快了，難免會雄心勃勃。那年正值股市熱潮，我們竟吸引了金融顧問，建議我們招股上市。」Arthur 說：「我們為此花費不少，最終卻沒有上市。因為『沙士』肆虐後，前景並不明朗，而且經此一役，公司元氣大傷。一方面，我們枉花了好幾百萬去籌備上市；另一方面，在此期間我們並沒有專注發展本業，結果令生意走下坡，營業額下跌，收支不平衡……到了 2008 年，我們決定把公司賣給上市公司，全身而退。」

Arthur 不忘以他的故事提醒大家：「要確保每個開始和終結都清楚俐落，例如供應商和其他金錢法律問題等都已完滿解決。我們的公司在結束時也算順利，我尤其欣賞與外國人合作，因為他們的想法都很直接和實際，也不會藏頭露尾。創業成功固然開心，但失敗後一樣可以在解決所有問題後，重新再來。營運公司也好，創作新產品也好，做什麼都好，不要以為做一次就可以成功。」

賣了舊公司後，Arthur 和其中一位合作夥伴創立 Radius Displays，繼續從事戶外廣告工程的業務。這一回，他從歷史中汲取的經驗，不單用於工程上，也用於營運上。

「我學會了留下餘地。」他說：「當發展理想時，必須想想壞日子該怎麼過，未雨綢繆，要有所保留，包括心理準備和資金等。」

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

做工程出身的他認為經營生意是最複雜的工程。猶幸他以前抽空在理大唸了一項涵蓋會計、人事管理等商務範疇的課程，這對他管理業務大有幫助。然而，困難往往層出不窮，光是書本的知識哪足以應付？工程師一向是解決困難的高手，在這方面，Arthur 尚有另類的應付方法。

例如，他曾參與一個為遊艇會加建樓層的項目，由於時間緊迫，如果用一般方法，根本不夠時間完成。為此他一度苦無對策，於是決定先游泳來放鬆自己。他在水裡忽然有了逆向思維的靈感，想到與其採用從下而上的傳統建築法，不如多花點成本，把樓層從上面蓋下去。至於這次在紐約時代廣場展出的 3D 活動廣告牆項目，遇上的困難又怎會少？同樣地，他採取了大刀闊斧的思維和方法，才會得到這舉世矚目的效果。

「在公司裡，我負責工程，拍檔負責商務。當初他叫我看了客戶提供的活動廣告牆概念動畫後便要報價，我看了以後第一個回應就是罵他，說這叫我怎報價呢？但後來我細心想想，如果我們真的能承辦這項目該有多好！在亞太區做了那麼多個項目，能有一件作品在紐約也不錯啊！」Arthur 說：「我們的幾個樣品經歷了無數次測試，後來我發現其中主要組件的質量並未達標，唯有狠下決定解僱原來的供應商，並向客戶承認錯誤，重新設計。我委實佩服客戶的目光，他們覺得重新設計不是問題，因為問題是大家的，只是各人站在不同位置上，我的問題就是大家的问题，都願意一起解決。」

被問及他如何打敗海外競爭對手，贏取這項史無前例的工程時，他回答道：「我們從客戶那邊的朋友口中得知，對方看得出我們的標書是花過很多心思做的。」

對於有意創業的後輩，Arthur 還有這樣的建議：「你必須夠耐力。生理上要有耐力，因為你的工時會比任何人都要長，如果以為當老闆比打工舒服，那可要認真再想想了。你的腦袋更要耐力，因為你必須隨時預計可能發生的問題，事事都要放心上，如果不够耐力，自然會想放棄和逃避，會因為覺得辛苦而越做越差，到時候就算你不逃避，客戶也會躲開你。耐力不是天生的，可以鍛煉出來，爬山、游泳等活動都對你有幫助。」



羅志光在紐約時代廣場可口可樂 LED 廣告開幕時攝