

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

## 「士多老闆」岑迪贊

### 深信創業要開火、瞄準、開火、瞄準.....

在上世紀，士多為家家戶戶提供購物的方便；今天，在家附近的士多已不多見，但可以用電話和電腦去「士多」購物呀！岑迪贊就是新世紀的「士多老闆」，他開的網上「士多」賣的貨品比傳統的士多更多、更精，而且別有一番創意的理念！



岑迪贊(Danny)在2004年畢業於理大的建築及房地產學系。他自問不算是個勤於學業的學生，不過，他倒很有打算，還沒畢業便為自己規劃好未來的發展路線。「我在大學第二年的時候已經在想，我不可能用一輩子的時間供一個房子，這很浪費時間。如果趁年輕時不嘗試創業，等結了婚、有了小朋友之後，便更沒有機會創業了。」

他上大學後一直有當兼職，同時間做電話銷售、推廣員、補習老師，還有寫網頁等工作，雖然選讀建築和房地產的科目，但他從小到大都喜歡電腦程式。畢業之後，他馬上和兩個中學同學創業，開了一家軟件公司，做自己喜歡的工作。

一畢業即創業，這對來自基層的Danny來說，其實也沒有什麼太大的經濟壓力。因為他們是寫程式的，就一台電腦、自己的腦袋，再加投入的時間便足夠了。所以他們一開始時是不管什麼類型、大大小小的項目都接，只要是幾個老闆懂得做的都會接下來。

Danny說：「2008年時，我們便申請進入科學園，主力集中系統的研究，而第一個項目就是電子商務的系統開發。後來，我們在科學園獲得很多獎項，都是源自這套軟件。」

他們在科學園裡的發展很是不錯，聘用的員工已有好幾十人，在深圳也有團隊，從中小企幾千塊的項目開始，做到上市公司、大機構和政府批出的幾百萬項目。

「我會推荐其他人在科學園創業，這總比您隨便租個工業區的單位單打獨鬥好。」  
Danny回想起在科學園的日子，說：「公司開發了很多不同的系統，電商、物業管理系統、酒店管理系統等等，為了生存，我們總得接下不同的項目。我覺得我們公司的生存價值可能就是比較透徹地知道一些商戶和機構的目標，然後運用當時最好的技術，以最低的成本做到客戶想要的效果，而這就是IT的價值。」

#### 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

學會這種管理能力，也有比人走前一步的創新思維，Danny 和兩位拍檔的公司在十年間的發展還算理想，可是，他卻沒有找到很大的成功感。他是那種在不同階段尋找不同東西的人，走在第三步，已在望第六步的東西，走到第六步，他便遠眺著第十步的事物。因此，當十年後發覺那並不是他真正想要的事業時，他遂決定來個徹底的改變。

「十年這一個關口中，很多人都會放棄，有可能賣盤，也可能和拍檔分手。我就在想，十年後我會在做些什麼，那是不是我人生想做的事情呢？重新思考後，我較想做些更有趣和更大型的項目，而我覺得當時的軟件公司的發展有機會進入瓶頸，不會再有什麼突破，所以，我決定辭職。」

作下這個毅然的決定，他花了不超過兩天的時間。離開了軟件公司後，他才開始找朋友商談，疏理一下幾個項目的可行性。最後，他決定開「士多」。

原來他一直都很想做 B2C 的業務，今再重新投入另一門業務，他也作出了另一套的規劃。

「我做過一些初創比賽的評判，參加的隊伍很多時是五個 BBA 的同學，或是幾個唸電腦的同窗。那肯定會『撞車』的！合夥創業，通常都是同學組合，因為順手拈來，既是好朋友，容易一拍即合，但是，有沒有深思熟慮過？可能其中有拍檔較外向，有人較沉穩，另外有人要對數字非常敏感，同時又必須有人點子多，有天馬行空的創意？」

最後一起創辦「士多」的有三人。他負責執掌互聯網和技術這一塊，另一個是傳統快銷品行業的專家，也是他的中學同學，而第三位則是金融業的專家，在三個領域裡各自發揮所長。



三位創辦人互補不同技術及專長，合力開設網上雜貨店 Ztore

呢？我覺得，找出自己最大的能力和缺陷，也就是成功的基礎條件。」

在互補能力以外，Danny 認為另一重點是不在乎您的拍檔或團隊現在有的是什麼，而是大家未來可以有些什麼。



Ztore 的創辦就是想把貼心的傳統士多以現代科技保存並發揚

「重新的組合是考慮到互補的能力，這個組合最重要是填補我的不足，同時，選擇團隊很重要的一點是能夠『謙遜』。也就是說，一個人如果不能把自己的成就包袱放下，便不會接受別人的意見。只有對每一位都抱持謙遜的態度，下屬也好，朋友也好，當幾個人人都作同樣的批評時，您肯定有些表徵是有問題的，那時候，你是要採取捍衛的態度去討論，還是認真地思考箇中的問題



## 與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

「必須是大家都成長起來，否則，以今日的狀態再走十年，按照現在的初創環境，我覺得是必死的，如果不能從不斷跌宕中成長，成為更優秀的人才，那便很難勝過別人。我們最高的考慮點是『成長力』，而不是他現在的能力。所以，我們公司裡有很多年輕同事的升遷速度很快，一年間便可以領導二十多人，這是在其他公司沒可能的事。有人對我說，為什麼不提升慢點？我卻認為，如果下屬接受不了那麼有能力的人作為上司，他並不適合在『士多』工作了。」

90 後年輕人的上進心近年經常遭人詬病，Danny 卻說：「他們接收的資訊量水平比我們高，我覺得 90 後是屬於新類型的人，他們的成長速度屬幾何級數，欠的只是動力。只要引爆他們的潛力，我倒覺得，他們只需幾年便可以超越有幾十年經驗的人，視乎他們有多想要那個『蘋果』！」

總結 Danny 十幾年的創業經驗，他認為創業的關鍵是決心。如果想要那個「蘋果」，大可以抬梯子、爬上去，想盡一切的辦法。至於每個人的蘋果都不一樣，有人的蘋果是錢，或是成就感，或是偉大的社會使命。只要有想要的蘋果，源動力或不一樣，但驅動力必須很強。他可以不具备某種技能，或者未必有耐性，但只要想獲取，他便能夠有耐性，也可以克服。假如沒有決心，他只會有藉口，說自己不是這方面的人才，沒錢、政府又不支持……

「每個人的燃料都是不一樣的，覺得好玩也是一個很大的動力。只要喜歡，便不會覺得辛苦。」Danny 說：「想創業的就去做，您永遠都不會準備好的，時代急速變化，如果不是走到懸崖邊，您的潛力未必會發揮出來。我看過一篇文章，說人們很多時是瞄準、瞄準、瞄準、開火！但創業是『開火、瞄準、開火、瞄準！』邊走邊射。90 後的生活環境好，動力可能會低一些，但我也見過很多 90 後是很有創業決心的，我覺得人越窮就越好！」

這就像老話說的：千金難買少年窮！

「有些人或想以戰養戰，先做項目然後做產品，這就是我們以前的舊路，也是自己做得不好的舊路。我們後來決定不要浪費時間，一就是全部投入，不要在中間苟且。你有沒有見過中、美的創業家苟且？不會的，他們只會斷臂，然後重新開始。這也是我可以和大家分享的小經驗。」



士多獲頒「2016 最佳 .hk 網站獎」  
商業（中小企組）金獎