

香江女花藝師 深築夢天地寬

劉瑰芳擴設計空間 促中西文化交融



位於福田CBD的「花壹花藝」。香港文匯報記者郭若溪攝

從事花藝設計20餘載的香港花藝師——劉瑰芳，憑着對插花藝術的濃厚興趣，早年隻身遠赴日本求學。修讀了3年花藝設計，並輔修了園林設計、婚宴設計、會場設計等一系列相關課程後，最終學成歸港。然而，她卻辭去香港花藝設計授課工作，北上深圳與同樣熱衷花藝文化的汕頭文藝青年李維「聯姻」，在福田CBD開設了極富西方文化氣息的「花壹花藝」花店。在內地全職工作了一年多，劉瑰芳也感覺到了一種在香港工作所沒有的輕鬆感。「在香港工作，感覺我就是個保姆，操心很多。」而內地顯然給足一個設計師應有的空間。 ■香港文匯報記者 郭若溪，實習記者 李薇、虎靜 深圳報道



港式中秋禮籃。香港文匯報記者郭若溪攝



劉瑰芳為今年七夕設計的新娘手捧花。香港文匯報記者郭若溪攝

在香港十餘年間的摸滾打爬中，劉瑰芳為數千場婚宴、家居、會展進行過鮮花布置，在自己所涉及的花藝行業已積累一定名氣，其中也不乏接觸到各種社會名流人士。「前特首曾蔭權兒子的婚宴以及劉德華、鄭秀文主演的叫座電影《龍鳳鬥》的室內布置都是我設計的。」說起這些來，她多少流露出一些自豪和滿意。

內地教學生 鋪就創業路

2000年，她應邀北上深圳某花藝學校授課。從此，作為香港第一批來內地授課的兼職花藝老師，她開始了每周往返內地一次的教學之路，也因此在此內地陸續培養了一批批花藝學生。

「不少學生現在在花藝領域挺出名的。」應該說，劉瑰芳在內地教授出來的這些學生，在一定程度上也幫助自己鋪就了在內地拓展事業的基石。「學生們接了大單生意，有些時候忙不來或者做不下來，經常請我過去幫忙。」

造型須脫俗 擺脫街邊化

劉瑰芳認為，很多內地客戶在花藝設計上十分信任香港人，如果一個策劃項目有香港人參與，內地客戶對項目的信心也會增加不少。而劉瑰芳所設計出來的花藝造型大膽、新潮、極具西式花藝的清新脫俗，不像內地某些花藝設計店那樣「街邊化」。如此這般的花藝風格也自然受到了內地客戶的認可和喜愛。

認真對比兩地差異逐漸加大的消費實際情況後，劉瑰芳發現，香港的行業競爭比較大，物料成本也很貴，創業的投入和壓力大。與現時港人在結婚上花錢「錙銖必較」相反，內地人在結婚上十分捨得花錢，「我在內地接過20多萬的婚禮鮮花布置，現在香港人基本上不可能花這麼多錢來結婚擺花！」

與青年合作 深開花藝店

2010年底，劉瑰芳毅然辭去在香港的花藝設計師工作，與汕頭青年李維合作，到深圳開設了「花壹花藝」花店。「內地人對於花藝設計漸漸的認識及喜愛，也增加了我在內地發展事業的信心。」但是習慣了香港工作氛圍的她也坦承，香港模式無法直接套用到內地。「內地對花藝的認識很少，基本都是好奇心



劉瑰芳向記者講述投身花藝的經歷。香港文匯報記者郭若溪攝

能。」劉瑰芳所學的西式花藝設計講求簡單、自然，注重線條感和架構上的和諧，香港人明顯喜歡這樣的設計。而在內地的婚宴上，大部分的青年人喜歡傳統的大紅大紫，小部分接受簡約設計的年輕人卻迫於家中老人家的要求必須採用紅色。「我只能遷就他們做點改變。」劉瑰芳承認，遇到這樣的情況讓她覺得很無奈，但是深圳畢竟接近香港，她相信慢慢地會有更多年輕人願意接受西式花藝設計。

布置婚宴展會 生意滔滔

現在，劉瑰芳在內地每個月可以接20多單生意，大部分是婚宴及展會布置，偶爾也會接一些內地同行所無法完成的大單。而對於接下來在內地的發展計劃，劉瑰芳說她一直想在內地開一家自己的花店，但是由於資金不足，加之之前在內地投資有失敗的經驗，因此她希望自己能把「花壹花藝」這家店做大做出名氣，也就此創造一個讓自己在內地受到認可的新開始。

進修舞台化妝 鋪墊婚宴設計

學無止境

「人活着就必須不停自我增值！」劉瑰芳雖然持有花藝設計師最高級別證書，但她還是會不定期的報讀一些國外的花藝相關深造課程，以便緊跟社會腳步。「因為不懂得新技術也沒法更好地與客戶交流。」目前，劉瑰芳正在報讀一個舞台化妝形象設計課程，她說，很多知道的人都感到無法理解，覺得這個課程和花藝設計完全沒有關係。而劉瑰芳卻認為，這個課程不僅可以讓她在設計婚宴的時候更加得心應手，也可以為她未來在內地開設花藝設計學校做鋪墊。劉瑰芳所在的花店位於福田區商業

CBD，每天都有白領經過花店，因為喜歡店裡面極具藝術感的花藝造型而詢問劉瑰芳是否教授插花藝術。對此，劉瑰芳計劃近期在店裡開設一個插花課堂，午休時間讓那些白領來學學簡單的插花。「教導那些最簡單的，譬如怎樣插花能插出藝術感！」她認為白領學插花，喜歡學習簡單不用思考的，只要懂得怎樣把房間打扮得漂亮就可以了。

開設插花課 白領學生多

採訪中，劉瑰芳分享了一個與內地人做生意時極有體面的感受——「內地人很喜歡講價，買東西的時候習慣一直

『殺價』，很多時候，都要不停地向顧客表達出自己是誠懇地做生意的，而非刻意抬高原價。」儘管感覺跟內地客人溝通會有些辛苦，但還是要耐心地跟他們解釋設計是很特別的，而且是真材實料的，還要付出自己的愛心和誠意去談。

服務要求少 內地壓力低

此外，劉瑰芳認為，香港人對服務、品質的要求到了事無巨細均可挑剔的程度，相比之下，內地人對花藝品質、服務和設計的要求都不太高，服務內地客人輕鬆很多，壓力沒那麼大。

經營大師黃俊康 品牌高調人低調



黃俊康熱心公益，曾多次捐資助貧困大學生。資料圖片



廣州多所高校的受助大學生向黃俊康贈送愛心錦旗。資料圖片

港商 五味鋪

黃俊康在香港出生，在內地成長。上世紀80年代，他回流香港從商，但1997後又轉戰內地。現在，他是廣州政協委員，萊蒙國際集團的創始人和董事長，內地上市公司天虹的副董事長和第二大股東，還是益力礦泉水、聖像地板、福臨門、金龍魚、長城葡萄酒、凱萊酒店、三亞亞龍灣25平方公里綜合開發等許多知名品牌的發起人。這位業內知名的「品牌經營大師」深信只要把自己能做的事情做到最好，最

終是能夠獲得認可的。
老實不做秀 愛國赤子心
黃俊康擁有八分之一英國血統，57歲依舊眉目俊朗氣度不凡。但這位大師為人卻出乎意料的低調，從業30多年甚少接受採訪。面對本報記者的時候，他說話聲音很輕，臉上總帶着「愧不敢當」的神色，「身邊的人都說我太老實，不擅做秀，在內地很不流行。」黃俊康祖祖輩輩都是香港人，由於曾祖母是英國人的緣故，他身上還流着八分之一

的英國血統。他告訴記者，自己雖出生香港，對內地卻懷有極深的感情。「當年抗日戰爭爆發後，我父母在香港積極參加抗戰，解放後調回內地工作。可能是香港家庭環境與內地成長經歷的緣故，讓我能夠很好地吸收兩地文化所長，既耳濡目染香港的中西文化特色，同時與內地文化亦相親相近。」

食品礦泉水 創名牌無數

他隨父母在內地生活到上世紀80年代初期，才重新回到香港從商，由貿易起步。1984年參與創辦天虹，後來又有了萊蒙等一系列持續的創業與投資。1997香港爆發金融危機，黃俊康在急劇惡化的大環境裡渡過難關，隨後轉戰內地，布局當時剛剛起步的房地產市場，在珠三角、長三角和京津地區提前站穩，歷經了國內地產市場起步—繁盛—調控—爆發—再調控的多輪經濟周期。多年以來，黃俊康即便以其敏銳的投資眼光及誠信的國際信用而備受業界讚譽，2010年與妻子共同名列福布斯中國富豪榜，此後又當選為年度地產風雲人物，外界卻一直鮮有他的聲音。他對此解釋說：「我比較低調，一直信奉踏踏實實做事，老老實實做人，誠誠

懇懇待人的原則。相信把自己能做的事情做到最好，最終是能夠獲得市場認可的。」

公司領頭人 實幹第一線

他補充道，「作為公司的領頭人，我相信實幹，會和團隊一起戰鬥在第一線，會在拿地、產品定位及規劃等重大決策時與團隊一起討論，聆聽他們的分析，並作出決定。另外，不管是我以前創立的其他企業，還是現在所在的公司都不盲目追求做大，而是着力於做精品。我希望企業的每一步發展都經得起考驗，對得起外界的信任。比起做一個高調的知名公司，我們更樂意做一家受人尊重的企業。」

兩公司上市 低調不出聲

黃俊康用他的行為舉動，切實表達了他的價值取向，他在以誠待人、踏實做事的同時，還以實際行動積極回報社會。他作為廣州市政協委員，在內地積極參與地方事務，為深圳、廣州的經濟發展提出了多項有益建議，並熱心參與內地的教育、文化等各種社會公益活動。到目前為止，他和他所屬的企業為內地公益事業捐資已累積到數千萬



黃俊康2010年曾與妻子共同名列福布斯中國富豪榜，又當選為年度地產風雲人物，但為人十分低調。資料圖片

但是，在這個「商業強人」的心中仍有未彌的隱痛——2010年到2011年不足一年的時間，黃俊康旗下的兩間公司先後上市。巨大的成功沒有讓他欣喜若狂，他對工作依舊嚴謹沉默，對媒體仍然低調不出聲。據他身邊朋友透露，黃俊康曾滿懷遺憾地總結這次上市經歷：「我經歷了許多，也收穫了許多。最讓我感到難過的是，在這段忙碌的時間裡，我的父母相繼離去，沒有能夠與我分享這一喜悅。此時此刻，我不知道該如何慶賀。我只是一個思念父母的兒子。」 ■香港文匯報記者 李叢書 廣州報道