

王者至尊

特輯之

零售業

■Kenneth每次與人談起他收藏的手錶就十分開心與興奮

在灣仔駱克道88號坐落着一間以「www.kenwatches.com」為招牌的店舖，這間店名叫「Ken's Watches」，不算大的舖頭裡擺滿了各式各樣的手錶，琳瑯滿目，令人應接不暇。乍一看上去不算熱鬧的小店不斷有人進去「尋寶」，亦有很多人眉開眼笑地走出來，彷彿得到了世界上最珍貴的東西一般開心。原來這間店是以賣二手錶為主的「錶舖」，而掌舵人則是有「Mr.Watch」之稱的Kenneth Or。



王者語錄

遇到困難不可輕易放棄，最重要是有毅力和恒心，要不斷堅持，不可以用一個賺錢的心態去做每一件事情，不可急功近利。

越看不明白(的東西)就越要看，當你終於看得明白的時候，自己對它的認知又前進了一步，有些知識必須要慢慢累積的。

二手錶舖掌舵人 Kenneth Or

勇於堅持闖出新天地

王者之路

成立於2002年的Ken's Watches，銷售的牌子包括Audemars Piguet, Patek Philippe, Panerai, Rolex, IWC, Cartier, Omega, Franck Muller, Jaeger LeCoultre, Tudor等。在成立公司之前，Kenneth已經很喜歡手錶，尤其喜歡尋求一些自己喜愛的東西。「我在玩手錶的期間，認識了一些志同道合的朋友，久而久之，我就成為一個手錶買賣的『中心點』，當朋友們想買手錶的時候，他們就會來找我。」他笑言後來這份「工作」比自己的正職還要忙，所以就決定開設這家小店舖。

為愛好而開店

店舖在正式運作後，他認識的朋友越來越多，客源愈來愈廣，業務範疇也開始擴大。「最初由本地開始做，現在則包括出入口生意，我們公司所做的是潮流性強的、時興的東西，當然主要也是選擇一些歷久彌新的款式及一些具有投資性質的手錶。」大約在三年之後，他先後分別在中環及旺角再開設分店，去年更將中環的店舖搬去一個較理想的位置，現時在銅鑼灣亦有分店。

玩錶的人很多，但不是人人都有魄力為了自己的興趣愛好而辭去工作開舖的。Kenneth坦言，由最開始在灣仔經營一間小小的二手錶行，到現在擁有四間店舖，當中也經歷過不少困難。好在他生性樂觀，不管遇到任何問題，他都選擇堅持並積極地去解決。他笑着說：「遇到困難不可輕易放棄，最重要是有毅力和恒心，要不斷堅持，還有是不可以用一個賺錢的心態去做每一件事情，不要急功近利，不可以用很商業化的思維去經營生意。」

因熱愛而堅持

「2003年出現沙士的時候，出來買東西的人非常少，店裡幾乎沒什麼人來。」好在公司由03年開始加入網上業務，有不少人都是在網上看好，直接來店裡買。「當時的網上業務發展比較迅速，也讓公司以平安渡過沙士。」他笑了笑說道。

「而08年金融風暴的時候，生意又受到衝擊，資金流動亦因而受到影響，還有遇上潮流的改變，令公司一度難以應變。」在03至07年期間，大家熱衷於具有收藏價值的手錶，如舊古董、已絕版的手錶，這些手錶的買賣價格日日創新高，直至金融風暴的出現，當時很多之前受到追捧的手錶，突然一下子變得不受歡迎，成批地回流。「以前的人喜歡古董收藏錶，而08年之後，人們開始喜歡有色金屬，紛紛找尋有這類元素的錶。」他哭笑不得地說道。

「那時我們收購的手錶，會出現『買一隻蝕一隻』的情況，而之前高價買回來的貨，就變成了『死貨』，虧了很多錢。當時的折幅達到四至五成不等，也就是說，以前用100萬買回來的貨只值50萬，可想而知當時的衝擊有多大！」時至今日，Kenneth說起這一段經歷時，語氣依然相當激動。「08年確實是公司生死存亡的重大考驗，在一個很短的時間內，我長期建立的店舖一下子幾近摧毀，這確實是我事業上的一個重大打擊，但慶幸最後生意仍能維持下去。」他總結道。

除了資金的問題，在經營生意的時候往往會遇到不少棘手的問題，如分辨錶的真偽等。這需要對每個牌子的歷史都要有深入的研究，Kenneth為此也看了很多書籍，並不斷堅持去提升自己。他嘗試過在外國買了一隻有問題的手錶，結果回來用了幾晚時間，不眠不休地去研究，嘗試辨別它的真偽。不過，他一直認為，雖然買了不合適的東西，花了冤枉錢，但這也給了他獲取更多知識的機會。「越看不明白就越要看，當你終於看得明白的時候，自己對手錶的認知又前進了一步，這些知識必須要慢慢累積的。」

轉變模式 適者生存

2011年之後，由於經濟大環境不景氣，加之收藏類手錶又是生活上的副產品，銷售開始走下坡。成本的上升、利潤的下降，加上市場面對的競爭日益增加，不少類似的錶舖都敵不過巨大的壓力，經營十分慘淡。但Kenneth為了自己對手錶的熱愛，一直努力堅持，並且大膽改變經營模式，用「量」去應對。「如果我們將利潤調高便無法生存，因為很多競爭對手比你便宜，客人就會去找他們，所以只能夠降低利潤率。但是我們在租金升得瘋狂的環境下，想降低運營成本幾乎是不可能的事，因此我們只能開源並轉變自己的運作模式。」

Kenneth繼續說道：「如在人力資源方面着手，充分利用時間，盡量利用公司手上的資源，包括拓寬銷售網絡、增強競爭能力。另外我們還大力發展網上業務，網上業務主要分三方面，一是香港市場，二是內地市場、三是國際市場。我們會了解每一地區或國家的文化，做一些具針對性的、具特色的業務，點對點地去發展。」同時，他認為實體店相當重要，因為客戶可來到店舖親自接觸物件，在接觸物件後可以清楚知道自己有多喜愛；但如放在網上，客戶則必須對物件有充分的認識，然後憑網上所能看到的圖片去決定購買與否，存在一定的困難，故他從未放鬆過對店舖的管理，亦希望能給客人一個美好的購物體驗。他比喻，自己的業務發展就如面對很多很多個的繩結，要不斷不斷地去逐個解開，要不斷思考自己的業務應怎樣運作。

他還表示，未來會留意是否有更多的渠道去增加客源，亦會去內地多個城市進行實地考察。他解釋說，內地市場比香港市場的發展前景大得多，內地人購買奢侈品亦成為一個趨勢，如果死守香港市場的話，公司難以有長遠的發展。如果往國外發展也是有困難的，風險可能更高，主要是語言文化的差異問題。

但基於市場環境尚未成熟、稅務問題及進出口問題，加之二手錶業務需要一筆很大的資金去獲得一個很小的利潤，風險相對較高，需要一個透明的市場。所以他們還沒有在內地開設店舖。「雖然暫時未有店舖，但公司已有屬於自己的人際網絡及銷售網絡，未來亦會留意內地的市場趨勢而決定發展的力度與方向。」

為客人提供優質服務

王者風範

當提到Ken's Watches的優勢，他自信地說道：「我們有四間店舖作配合，每一間店舖的位置都有自己適合的貨種，貨源可靈活調配。我們做生意也較靈活，可以選擇進自己喜歡的貨種，有自己的選擇權。我們亦是客人的一個價格系統，做生意也是實實在在的，亦有很多固定的客戶，公司的運作是基於服務為宗旨，不是為了謀取利潤，所以客戶亦對我們充滿信心。」同時，他表示，雖然員工現在不多，但聘請的每一位員工都經過嚴格的訓練，掌握不少手錶方面的知識。平時他會經常溝通、體察員工的需要，在溝通中互相了解配合，至今為止沒有流失任何一位員工。「我們會努力為客人提供最好的服務、最實在的價格！」他說。

愛錶之心永不停止

王者之聲

他坦言，做這門生意最開心的就是可以交很多朋友，同時將自己興趣與嗜好變成了自己的職業，雖然也曾面臨重重困難，但他依舊為二手錶着迷，也會繼續努力經營公司。「我自己本身只是一個錶的愛好者，自己鍾意買錶作收藏、研究，這是我本人的嗜好，我亦可以從中接觸或欣賞到我自己喜愛的及平日鮮有機會見到的事物，令我的生活更加精彩。」

他在給記者介紹自己珍藏的錶時表現出對錶的愛護，以及他看着手錶的那種眼神，令周圍的人都可以感受到他對錶的熱愛。當記者問到，是否像愛孩子一樣愛着他珍藏的這些玩錶時，他笑着說：「沒錯，而且我愛錶的心，永遠都不會停止，相信這也會支持着我一直做下去！」



■Kenneth與他收藏的手錶

Ken's Watches 連鎖店地址

九龍：

九龍旺角西洋菜南街1號兆萬中心G5地舖
(旺角港鐵站E2出口，油麻地港鐵站A2出口)
電話：(852) 6999 9993

港島：

香港銅鑼灣利園山道54-68號鳳鳴大廈地下26號舖
(銅鑼灣港鐵站F出口)
電話：(852) 6999 9992

香港中環德輔道中84-86號章記大廈地下B舖
(香港港鐵站C出口)

電話：(852) 6792 2222

香港灣仔駱克道88號B5-B7地舖
(灣仔港鐵站C出口)

電話：(852) 6999 9996

■Kenneth展示他最心愛的兩隻手錶

