

# 港男雲南尋夢 傾力兩地合作

牛仔褲、T恤，再配一副時尚的墨鏡，已過不惑之年的Louis，精幹中總能流露出很酷的香港範。從2007年來到雲南投資已有8年，Louis憑借自己在香港累積的經驗，迅速融入內地的生活和節奏，從酒店供應商轉變為高原特色農業專家，再到倡議建立雲南香港商會，成為滇港兩地交流使者，完成了多次角色轉變，而每一次都是那麼精彩。

■香港文匯報記者王晉 昆明報道

在與雲南的朋友圈中，大家都喜歡叫他全名王征濤，故在一次活動中，香港客商推薦Louis時，雲南朋友都不知在說誰。Louis說，「香港是故鄉，雲南是自己熱愛的地方，Louis和王征濤可以在香港和雲南扮演不同角色。」

Louis對雲南的第一次感知，是初中時代來自金庸的小說《天龍八部》。大理國、段譽、六脈神劍，讓他對雲南充滿好奇。

## 尋夢之旅觸發商機

不過，等待了20多年，Louis才實現雲南之行。2006年，借助考察酒店供應項目和市場的機會，他踏上了雲南這片神奇的土地。宜人的氣候、秀麗的風光、淳樸的民風，特別是在麗江，遠山近水。在大理，很清靜，有着歷史文化的傳承，讓人心曠神怡，這都與繁忙的香港形成巨大的對比。這次雲南的尋夢之旅，開啟了Louis在雲南事業的序幕。

旅遊是雲南發展潛力最大的產業之一，當時的雲南酒店供應才剛剛起步，反觀香港有成熟的酒店供應產業和完善的經驗；憑着香港人特有的職業眼光，Louis瞄準了雲南市場，掌握了自己經營項目進入雲南的好時機，大力推動高端旅遊發展，正切合雲南的發展需要。

## 搶佔七成市場份額

2007年，Louis在雲南組建了雲南盛義青商貿有限公司，主要做酒店供應，有食品、設備、紅酒、高爾夫球車等供應，後來還供應電瓶車，成為美國高爾夫球車第一品牌Club Car的代理。一切如自己的預測，雲南旅遊快馬加鞭地發展，Louis的高端酒店供應迅速佔領雲南市場，佔有率保持在75%至80%，幾乎雲南的五星級酒店都與Louis有生意來往。

2009年，公司業務持續擴大，Louis選擇留在雲南長期工作。Louis表示，雲南豐富的自然資源、悠久的歷史文化、燦爛的民族風情，都為雲南建設世界主要旅遊目的地奠定了基礎，特別是高端旅遊是雲南的未來之路。

當然，Louis的事業並非一帆風順，酒店供應黃金期來得快走得也快。剛拓展雲南市場時，Louis因為搶佔先機，又擁有香港的平台優勢，企業發展快速。但隨着雲南知名度的不斷提升，眾多外資酒店在雲南如雨後春筍般出現，競爭對手也逐漸增多，讓市場變得更加不可預測。同時，與一些雲南酒店在經營理念、付款方式等方面形成了較大的分歧。Louis主動減少在這方面的投資及合作。

主動收縮並不代表要放棄雲南市場，在Louis看來，



■Louis在檢查紅酒品質。記者王晉攝



■「香港會」成為眾多在雲南工作香港人交流的平台。圖為Louis（中）參與聚會。本報雲南傳真

收縮是為了確保企業健康發展，但雲南優勢資源實在太豐富，雲南還有很多潛力巨大的產業等着去開發，公司未來的發展就是及時調整投資方向。

## 滇農品缺國際品牌

今年8月舉辦的香港美食博覽雲南展位上，Louis十分忙碌，詳細地記錄着雲南每家參展企業在展會上的銷售和客商對企業產品的評價。

Louis十分看好雲南的高原特色農業發展。對於這幾年雲南農產品出口香港的數據，Louis也是如數家珍般能馬上脫口而出：目前，香港已成為雲南農產品出口第二大市場，2014年雲南對香港出口農產品金額逾6億美元。今年上半年，雲南對港農產品出口額達3.13億美元。

Louis表示，雲南好山好水出好的食品，現在已經越來越多香港和海外的客商都青睞雲南食品。只是，雲南的農產品現在還缺少國際市場拓展的經驗，缺少國際上有影響力的品牌。

## 不亂陣腳試水網絡

雲南高原特色農業將是Louis下一步投資的方向。「投資不能等，但也不能太急。」近年來，Louis把大量時間用於雲南農業的研究上。曾經有朋友建議Louis盡快從事農業電子商務，在網上銷售雲南食品。但Louis決定先不急，他認為目前內地網上農產品銷售，存在很多不確定性，高品質的賣不上價，低廉的卻十分火熱，有些混亂。他說：「讓消費者再淨化一下市場」。

當然也不能等，今年Louis也開始試水互聯網，但不是自己開店而是選擇與香港貿發局合作，將雲南的優質農產品通過貿發局的網絡平台推廣出去。目前，上線已有2個月，各方面的諮詢都有，野生菌、水果、豆類成為海外客商關注的重點。

試水是為了下一步更好的拓展，Louis堅信雲南高原特色農產品借助香港的平台，在國際市場上一定大有作為。



■今年Louis參與雲南高原特色農業展會，很多企業通過他的搭橋，在美食博覽上有所收穫。圖為香港美食博覽雲南館。記者王晉攝

## 感染全家愛上雲南



■從不理解到支持，Louis感染全家都愛上了雲南。圖為Louis和家人在香港合影。本報雲南傳真

離家久了，思鄉的心更濃，而家人更是牽腸掛肚。2009年後，Louis大部分時間都投入在雲南的事業中，回家的次數少了。事業蒸蒸日上，卻換來了家人的「埋怨」和「嘮叨」。

這一年，Louis與家人迎來近半年的「衝突期」。矛盾中，Louis想盡辦法要讓家人喜歡雲南，同時自己將每月時間進行規劃，一個月裡必須在港陪家人一周；其餘日子裡，一有機會便帶家人來雲南小住一段時間。在他的帶動下，親戚、朋友也漸愛上雲南，有的到雲南遊山玩水，有的到雲南打球健身。親

朋好友到過雲南後，都感到雲南生活悠閒、節奏慢，青山綠水間可以飛行、駕車、甚至自行車或徒步，都是十分愜意的享受。

Louis說，媽媽腸胃不太好，但是到了雲南之後經常喝普洱茶和茶膏，多年的胃病逐漸好轉。而野生菌是全家人共同的愛好。如今，普洱茶、野生菌已經成為Louis香港家裡餐桌上必不可少的美食。

每月回港一周，時不時與家人在雲南小聚，儘管Louis有些忙碌，但換回家人的諒解，得到更多的支持。Louis說，現在的他可以說是無後顧之憂，安心做好滇港兩地的事業。

## 建港人之家 辦香港商會

■2007年進入雲南，Louis就看好雲南的旅遊發展潛力。本報雲南傳真



■Louis在雲南公司的供應業務十分繁忙。記者王晉攝

不定時都會相約見面、聚會，聊家常，聊聊愛好，後來逐漸開始聊聊在雲南生活中碰到的難題，如工作、醫療、教育等等。

## 搭建兩地優勢互補橋樑

時間長了，香港人又萌生成立一個雲南香港商會的想法。Louis表示，近年來滇港合作不斷深化，雲南和香港的政府高層往來也很密切，企業間甚至是民間的往來也日趨頻繁。這說明滇港合作的空間逐漸被打開，搭建滇港合作的橋樑就變得更加意義。同時，在雲南的香港人，也能通過商會聚集在一起，形成合力，共同發展，共同解決碰到的難題。

Louis的眼中，雲南香港商會不僅僅是一個大家庭，還是一座金色橋樑。因為商會可以搭建起港資、港人進入雲南的平台，搭建起香港與雲南優勢互補的橋樑。他更願做一名滇港合作的使者。

如今，Louis積極奔走，徵詢在雲南投資港商、港企的意見，充分採納各方的建議，形成較為科學的籌備方案。他希望通過大家的共同努力，商會一定能很快成立。

## 優勢互補 合作空間大

「在內地，如果你碰到一個香港合作夥伴，一定要珍惜。」Louis總愛把這句話掛在嘴邊，也喜歡向雲南的朋友推薦港商。

Louis認為，挑選合作夥伴，香港人是最佳選擇。因為「專注、專業」是香港的特長。

作為國際大都市的香港，無論是教育、經濟、市場都比內地要更加成熟和開放，這也賦予香港人具備世界視野、國際經驗的特性。專注，是香港人做事的態度，生意場上更注重成效；專業是香港人的操守，會專心地研究一個領域，在公司運作管理上，更貼近國際市場，管理經驗更加豐富。譬如技術開發、企業管理、市場營銷等方面，正好填補雲南企業所不具備的優勢。

## 未來合作將呈井噴式發展

Louis相信，想將事業做好，就必須去融合，而融合的關鍵就是優勢互補，只有這樣才能將優勢變成市場。Louis剛到雲南時，並不適應雲南的文化氛圍，特別是雲南豐富的「酒文化」，而喝慣了紅酒的他，總覺得白酒難以下嚥。時間長了，他終於明白，這是雲南一種好客的表現。慢慢地，他會喝白酒，但也不忘向雲南朋友推薦紅酒。Louis說：「紅酒、白酒，東西融合，也是優勢互補。」說完哈哈大笑。

Louis認為，雲南資源豐富，但精深加工少；加上很多企業缺乏拓展市場的經驗。這些都為未來雲南與香港合作打下了堅實的基礎。只要雙方優勢互補，合作空間和市場也是巨大的。

Louis預測，未來滇港兩地的合作將會呈現井噴式發展。