



創業初哥拚上市 狂開舖受騙蝕百萬

分子雪糕店

大坑，曾經是聚集眾多特色美食的熱點，吸引不少好食之徒慕名而來。不過近年受到租金上升及經濟環境轉差影響，大坑淪為「鬼城」一般，吉舖處處，人流大減。在4年前於大坑開第一間分子雪糕店 Labmade 的老闆鄭康宏 (Ronnie) 接受本報訪問時難掩唏噓指，「的確見到舖頭同人流少咗好多，我哋(雪糕店)好多時係靠啲人食完飯過嚟食雪糕，而家變相啲班人唔見咗」，所以開始發展家庭裝雪糕業務，將來爭取在超市上架。 ■文：香港文匯報記者 莊程敏

研新品再出發



分子雪糕 張偉民 攝

經驗之談

以液態氮製作雪糕，鄭康宏是香港的第一人。鄭康宏與女友原本是英國註冊的藥劑師，在當地做了兩三年藥劑師後，鄭康宏提出想創業的念頭，幸得女友支持，後來兩人雙雙辭去高薪厚職，一同回港創業。

由英國辭職回港搏殺

問到為何有這樣新奇的想法，鄭康宏表示在英國期間，有一次與朋友去倫敦玩，首次接觸到有用液態氮製作雪糕的店子，覺得意念很好，之後再做調查發現香港仍未有獨立店舖做，即使有亦在5星級的分子料理餐廳，花上二三百元才食得到，所以就決定「瞓身一搏」。

由於液態氮在香港屬第二類危險品，鄭康宏透露在初期申請牌照方面花了很多時間，幸好最後消防處接納其申請。Labmade 於開業初期門庭若市，鄭康宏指「試過雪糕賣到下午2點就賣晒當日的分量」。

小本經營的店舖初時並沒有多餘資金作宣傳，他指當時成功跑出的原因是「玩神秘」。鄭康宏想到在店舖裝潢圍板上貼上「Something cool is coming, labmade xxx」，將labmade 後的 icecream 刻意打格仔，讓經過的途人透過玻璃窗看到店舖內類似實驗室的擺設，但「不知葫蘆裡賣的是什麼藥」。結果未開業已收到很多傳媒的採訪邀請，從而大大增加了曝光率。

自幼已對創業有興趣

鄭康宏指自己自幼已對創業很有興趣，在英國留學期間陸續有不少創業念頭，如在中學時，就試過利用宿舍的廚房自製三文治售賣，多時一晚可賺約1,000港元。大學時，亦試過設計學系的衛衣出售，一星期賣出500件，獲利約5萬港元。雖然現在事業經歷逆風，但他仍無悔自己當初創業的決定。



張偉民 攝

實驗室擺設 玩神秘吸客

雪糕店內有如實驗室的擺設，吸引途人駐足。

張偉民 攝

分子雪糕店最近推出新品分子冰茶。

張偉民 攝



大坑的 Labmade 總店昔日高峰期每月營業額達70萬元，鄭康宏坦言，現時收入下跌了近一半。由於是總店，是第一間創立的舖頭，加上好彩自己所屬的業主並沒有開天殺價加舖租，目前生意額仍算平穩，所以選擇繼續經營。

港8分店縮至1間

Labmade 近年由最多8間分店縮至剩餘大坑一間，除了經濟差、熱潮退卻等因素外，其實另有內情。鄭康宏表示，於2013年時透過朋友認識到內地的「投資者」，共同商討將 Labmade 上市，故在香港及內地分別極速開了7間及10間舖，為上市「鋪路」，但不幸地懷疑當中有人心術不正，將其內地的股份「食晒」。為收拾殘局，只好將原本不打算亦毋須要開的香港其他分店關閉，以及回購自己的股份，整件事令他蝕達7位數字。

鄭康宏事後表示，對手的手法很專業，屬於「高手」，但他只是創業初哥，現已不願多提當中細節詳情，只能提醒自已下次不要這麼容易相信人，如遇到法律上的文件會找些專業人士提供意見。

爭取產品超市上架

雖然遇上重大挫折，但鄭康宏並沒有因此氣餒，反而重整旗鼓，並開始發展家庭裝雪糕業務。他指出，早前參加一田舉辦的雪糕節，推出榴槤及黑松露口味筒裝雪糕，反應不俗。未來希望可爭取到在超市上架，但他坦言屆時需降低售價以增加競爭力。另外，鄭康宏透露，目前亦正處理 Labmade 國外加盟商的事宜。

除了筒裝雪糕，最近亦推出分子冰茶，以乾冰代替冰，除了做到煙霧瀰漫的效果，亦可做到梳打水的口感。鄭康宏指，早前在美食展中銷售反應很好，每日售出過千杯。

分子雪糕是指以液態氮代替冰，用30秒至1分鐘的極速時間令雪糕漿凝固成雪糕，好處是當中的冰粒較一般雪糕幼細得多，不少特別的材料皆可運用製作成雪糕。以鄭康宏最近的作品紫米露糯米雪糕為例，如果以一般製作雪糕的方法去做，

糯米就會變硬，無法製成雪糕。另外，分子雪糕的製作過程會產生煙霧瀰漫的效果，非常「吸睛」。缺點則是較易融化，需盡快食用。

他希望材料方面可以做到「真材實料」，例如士多啤梨真的是士多啤梨，連拖肥蛋糕亦由自己烘焙。品質要做到最好，成本自然高，單是液態氮的成本就較冰高一倍。「香港人的特點是好鍾意食甜品，但唔鍾意食甜嘢，所以會製作甜度較低的雪糕，做到味道濃而不漏的感覺。」

店細租金貴成死穴

見證着大坑由繁盛走向沒落，身為領頭帶旺該區的商戶之一，鄭康宏認為與大坑的食店面積細有很大關係。因食店一般可容納的顧客數量不多，故食物價格需要相應提高，難免令人覺得貴。遇上經濟環境轉差，顧客自然減少，大業主加租又加得「狠」，令食店只好不斷加價以應付租金，形成惡性循環。



鄭康宏透露在初期申請牌照方面花了很多時間。 張偉民 攝

鄭康宏 Profile	年齡	31歲
	學歷	英國曼徹斯特大學——藥劑學碩士
	婚姻狀況	未婚
	工作	藥劑師
		Labmade 創辦人

黑莓推新手機吸企業客

香港文匯報訊 (記者 張美婷) 在蘋果舉行發佈會前，黑莓 (BlackBerry) 昨搶開推出新手機 DTEK50，香港成亞太區首個發佈地區，零售價為2,688元。BlackBerry 亞太區產品管理高級總監鄭財山表示，新手機價格具競爭力，故睇好銷情；現時企業用戶對手機保安較為關注，新機主要針對提升保安系統，料吸引更多企業用戶使用。



鄭財山指，新手機價格具競爭力。 張美婷 攝

鄭財山表示，早前公司以 Android 智能手機用戶作調查，當中發現有50%的用戶認為他們的智能手機安全性較低，有六分

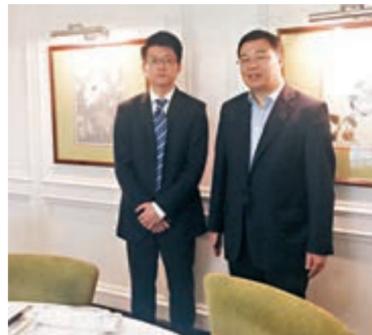
之一的 Android 用戶不知道 Android 的安全修補程式。故公司新手機 DTEK50 專攻手機保安系統，當中可加密處理所有用戶的資料。

國美翻新門店同店銷售增10%

香港文匯報訊 (記者 陳楚倩) 國美電器 (0493) 上半年純利按年大跌82%，集團首席財務官方巍昨在傳媒午餐會表示，主要由於上半年旗下大型門店停業裝修，導致收入減少。他估計下半年表現好過上半年。現時已裝修的門店表現已見成績，其全年同店銷售至少增長10%。上半年已改造44間門店，下半年還有38間。至於公司今次不派中期息是由於期內利潤太少，年底會考慮派

息，維持以往的派息比率約40%。

截至6月底止中期業績，純利1.24億元 (人民幣，下同)，按年跌約82%；每股盈利0.6分；不派中期息，上年同期派每股2.1港仙。期內，營業額353.12億元，按年升11.42%；毛利47.71億元，按年升1.24%。由於一級市場的門店轉型以及電子商務持續高速增长，綜合毛利率由上年同期的17.7%減少1.33個百分點至16.37%。



方巍(右)指，現時已裝修的門店全年同店銷售至少增長10%。 陳楚倩 攝

滴滴夥50出租車企 探索升級出租車業

香港文匯報訊 滴滴出行昨公佈出租車網約車融合發展新進展，並宣佈已與近50家出租車企業達成戰略合作協議。滴滴將攜手出租車企業在智能派單、流量融合等方面進行探索，共同提高司機營運效率、提升乘客出行體驗，推動出租車行業轉型升級。

此次共有來自北京、上海、廣州、深圳、南京、成都、重慶、三亞等10餘個城市近50家出租車企業成為滴滴的首批合作夥伴；8家出租車企業代表現場簽

約。根據協議，滴滴升級了出租車的派單模式，新的「智能派單」系統會綜合考慮距離、堵塞狀況、運力供需、司機服務評價等因素，自動將乘客訂單定向匹配給最合適的出租車司機。

出租車空駛率降18%

同時，滴滴也與合作企業試點「流量融合」項目。通過打通滴滴的出租車和網約車後台系統，讓出租車司機在承接出租車單基礎上承接網約車訂單。測試

表明，流量融合後司機的平均流水上升14%，空駛率平均下降18%。

分析指出，此前專車新政從國家法規層面明確了網約車的合法地位，也明確鼓勵出租車、網約車融合發展。當前滴滴正嘗試「多管齊下」方式推進出租車、網約車融合，有利於整個出租車行業的發展，也為交通行業帶來更多變革動力。未來，滴滴將聯手更多優質出租車企業，為用戶提供高效優質的出行方式和服務體驗。

小米推1699元掃地機械人

香港文匯報訊 (記者 馬琳 北京報道) 小米生態鏈米家品牌昨日在北京正式發佈一款全新產品——米家掃地機械人。這款掃地機械人通過類似無人駕駛技術中使用的即時定位與地圖構建算法，實時構建房間地圖，進行清掃路徑規劃。售價1,699

元人民幣，將於9月6日在小米網和小米之家首發銷售。

小米生態鏈負責人劉德表示，米家掃地機械人主打高智商、掃得乾淨、掃得快。利用安裝的手機應用程式 (App)，用戶可以預約清掃時間，同時觀看機械人的清掃路徑。