

有機路難行

戴妙玲

賣樓也要撐下去

因「亞洲天然及有機產品博覽2016」機緣巧合下認識了一個從事有機營養產品代理的年輕美女，森力亞香港總代理戴妙玲(Jasmine)。坦白講，和許多人一樣一聽是有機產品，腦海就浮現「貴價」兩個字，還有市面上營養產品那麼多，戴妙玲可怎說服人選擇她代理的產品？開始聊天時也毫不客氣地問她，結果她用豐富的知識解說令人不能不改變了許多舊有的看法，也明白做有機食品是利己利人，對地球也有利。而她亦有一段很令人折服的創業故事。

採攝：焯鈴

這道港女Jasmine預科畢業後在一間英國公司工作，因為金融風暴後眼見外國洋行經常欺負華人，找藉口要華人公司賠錢，感覺自己如幫兇，心裡很不舒服，於是毅然辭職，去德國遊歷兼進修，去工場做實習，目標明確是為增加見識，吸收「養分」盡快成長，所有的展覽都去看，包括科技、時裝、環保、健康食品等。展覽上，她「愛上」英國著名有機品牌Pukka草本花茶，念念不忘，很想帶回香港與人分享，之後主動爭取該品牌亞太代理權，經兩次爭取後，在2012年聖誕終於獲得亞洲地區總代理，正式成立漢天食品公司開始創業生涯。

Pukka除草本花茶外，還有清肝薑黃素、活力精華、更生精華、深層排毒綠藻等營養補充品，四年來陸續由歐洲、新西蘭及澳洲等地入口有機營養補充品，如西班牙的森力亞(Soria Natural)天然瘦身，及皮膚濕疹、提升體力的有機產品、意大利飯、湯、德國燕麥早餐、零食及果汁等。至今已供應港澳逾200餐飲食業及零售市場、稍為高消費能力的店等。可惜有機食品市場不如想像中大，因為港人生活忙碌，習慣了食快餐，忽略食有機食品的重要。

欠缺教育推廣

有機產品好相信沒人反對，但有機產品價錢太貴也是許多人認同，大多數人的生活消費水平仍未到日常生活都食有機食品，點辦？

「首先是有機產品許多程序是人工做，成本貴，例如農民種菜、播種打理，花時間人手，成本自然高，加上害蟲損耗，最終收割只有60斤，賣價30元一斤，有時你覺得貴，其實他實際也賺不到多少錢，但大家別忘記有機菜的營養價值比非有機幾倍，除開其實也划算，例如一個有機番茄的營養等於10個有催生劑的番茄。」

「在外國自小受環保教育，覺得愛護地球是很自然的事，他們對有機產品的認知度很高，小朋友都知，我在德國讀書時見到外國學生出現傷風問題，第一時間是自己用鹽水加檸檬煲水，之後再加檸檬飲用，不似香港人第一時間看醫生、食藥。德國是發明抗生素的地方，也是最少人食抗生素的地方。」

■ Pukka草本花茶令Jasmine走上有機路。

「這方面港人輸在起跑線，香港沒有在生活常識上推廣有機產品，對食物常識很缺乏，不了解有機與非有機食品的極大差異，所以未來香港需要教育有機食品的知識，希望傳媒也鼓勵健康風氣，業界需要在盈利上稍降下，多了人吃，市場大了，成本自然可以下降，才可讓更多人可以食到有機食品。宏觀來說，身體好少生病，對個人、政府都有好處。」Jasmine說。

齊做良心企業

Jasmine亦覺得有些賣有機產品的店舖零售價太貴，會嚇怕人，目前很多有機產品太貴，往往零售價是成本價10倍，希望那些商人別抬價太高，大家做良心企業。她自問就是講良心的代理商，「明白分銷要賺一定比例的利潤，我們唯有在批發價上再自行降低一些，讓零售價平些，多些市民食得起，這樣自己利潤很低，所以幾年來也沒什麼錢賺，還是賠本生意。」也幸好合作的都是一班良心企業，互相支持，生產商知Jasmine對推動有機產品很用心，經營吃力仍願苦撐下去，互相協商給她好價錢，給她出貨走動空間，都希望她公司能繼續下去。

她也希望與有良心的生產商合作，「香港也有一批搞有機食品的支持者，不少是以前做生意的，賺錢差

不多後就開始尋求健康，他們放棄住山頂、半山，每周到新界種田種菜，日曬雨淋，變成『黑炭頭』，為的是什麼呢？他們為健康，也出於愛護地球之心。目前有些香港的有機產品生產者、代理商都經營困難，眼見不少有機店捱不住結業，能生存的打算組成組織，攜手做有機產品。我希望志同道合者成立一個組織聯合起來，未來計劃做一些資源共享的合作方式。」她感慨之餘仍努力奮戰不懈。

夢想全城有機

Jasmine有一個最大理想，就是全城有機，「外國的有機食品不似香港賣得那麼貴，像德國人很支持有機食品，因此他們做到有機產品供應量大令價格下降，有機產品市場比非有機產品只差1.5倍，自然多人食得起，如果香港做到像德國般，我們推廣有機食品就不用這麼吃力了。」

肥胖、皮膚濕疹都是香港人最熱門的煩惱，她相信市場是存在，且需求大。她的最新發展是拿下領導歐洲有機食品的天然藥品市場的西班牙生產商品牌森力亞的香港總代理。森力亞是植物療法及營養學的權威，其生產的天然瘦身、對付皮膚濕疹的加立膚蜂蠟草萬用軟膏及益生元益生菌配方、提升體力的營養補充產品，連西班牙國腳也飲，只是產品在香港仍不太為港人熟悉，她希望盡快讓大家都知道，產品確是能幫到人。

■ Jasmine細心介紹公司產品。



■ 來自西班牙的減肥產品是他們的皇牌之一。

■ 森力亞香港總代理戴妙玲獲得西班牙商會秘書長 Alfonso Ballesteros (右二) 森力亞副總裁 Antonio Mantilla及藝人 Pacino 布偉傑(中)等到展場支持。

四年來最困難是什麼？

「在香港做代理商很慘，生死權幾近是商店買手所控制，經營有機食品最困難是面對一班不認同、不支持有機產品的買手，他們都要入利潤、回報快的產品，若他們不入有機產品貨，客人根本沒機會接觸到，許多時產品空有一身好武功沒人知。如果沒有金錢做大量廣告，一些連鎖店不會讓產品上架，試過自己設陳列架推介，可惜因地點的人流問題，蝕了幾十萬。」

「還有最要命的一些行規，訂貨是口頭落單，今天明明說要訂多少貨，當貨品到了卻遲遲不提取或隨意減量，而有機產品保質期短，一段時間未批發出去就只能送給福利機構，自己就連本也虧了，心痛極了。」Jasmine說。

這幾年將之前努力賺錢買下的樓都要賣出去套現來維繫公司，畢竟蝕了不少錢，朋友勸她不如放棄。丈夫和家人不忍打擊她，沒有叫她放棄，媽媽一直默默支持，賺錢補貼她公司的開銷，令她壓力極大，懷孕也流產，不敢再提生BB的事。艱辛創業，全賴家人的支持。

有信心拒放棄

什麼原因令她仍希望堅持下去？Jasmine柔弱的外表內藏有一份堅韌不屈的心：「因為四年也支撐過來了，不想輕易放棄，香港人生活緊張，身體需要這些營養產品，感覺公司是有前景的，對代理的產品質素有信心。其實，丈夫是我的白老鼠，常幫手試食新產品，奇怪都特別見效。還有我自己、公司的同事，他們的家人用加立膚蜂蠟草萬用軟膏及益生元益生菌後，5年的濕疹都好了，產品真的可以幫到人，很有滿足感。身邊朋友都有親自食用產品，效果都很好，令我很有信心！目前只是爆發的時機未到，等產品多人認識，打出名堂後就海闊天空！著名的連鎖店見到我們的產品好，都答應給我們上架(出售)，但需要打廣告，辦宣傳活動，但我們沒那麼多錢打廣告，只能慢慢做。」

為開發新產品市場，她四年來已賠上了一層樓，賠上做媽媽的機會，賠上假期。她目前全天候工作，今年只休息了7月1日這天，每日都用來工作，每日也食公司產品不讓自己病，名副其實可以死不可以病，希望天道酬勤！



■ Jasmine在德國的留學生活。受訪者提供

譚詩慧用畫筆救本土飲食文化

曾聽到身在巴西的香港運動員說，很想念媽媽的住家飯和街邊雞仔，由此可見本土美食的影響力不容小覷。本地插畫師譚詩慧(Helen Tam)深諳此道，繼「菠蘿油妹妹」之後再有新作，將更多本土美食與本月7日開幕的殘奧會結合，繪製「茶記包包系列」人物不倒翁為運動員打氣。

Helen曾在殘疾學校教授插畫，親睹殘疾人士奮鬥的故事，對他們排除萬難追夢的感受至深，她說：「他們每個人都很珍惜學習的機會，課後還會主動畫一些畫給我，他們的畫作絕不比健全人士遜色。」因此她與香港殘疾人士奧委會暨傷殘人士體育協會合作，將「茶記包包系列」的主角繪製成殘疾運動員，並以「不倒翁公仔」的形式豎立於荷里活廣場舉辦之「里約2016殘疾人士奧運會——肩膊作戰！殘奧公園」藝術園區內至9月18日，以宣揚他們堅毅不倒的精神。8個「不倒翁公仔」乃根據香港隊入圍今屆殘奧會的8個項目而特別創作，藉此為運動員出征里約殘奧會打氣。



■ 雞蛋仔弟弟 主辦方提供



■ Helen憑菠蘿油妹妹創業成功。網上圖片



■ Helen將在工作坊中教授手製茶記包包不倒翁。張岳悅攝

茶記美食變治愈系卡通

據Helen介紹，這次新角色的創作靈感和「菠蘿油妹妹」一樣，是來自香港特色美食。她從小在美食雲集的九龍灣長大，描述當時牛頭角下邨的食街是「人間天堂」，各種極富香港特色的美食均能找到，而且價錢便宜。環境使得她「為食」及對美食有深厚的感情，眼見食街重建，經常流連的冰室被迫結業，她突發奇想，希望用畫筆挽救日漸消逝的本土飲食文化。

Helen筆下的「菠蘿油妹妹」的誕生源於她讀插畫師課程時的畢業功課，這個喜歡穿小紅裙的角色原來是阿奶冰室中菠蘿包與牛油的爱情結晶，她做的美味菠蘿包及奶茶吸引了街坊蜂擁而至，拯救了面臨結業危機的冰室。Helen說：「菠蘿油妹妹有着正面樂觀的性格，遇到困難不會放棄，而是想方法去解決，我希望通過她帶更多正能量給港人。」以菠蘿油妹妹為主軸的「茶記包包系列」包括雞尾包哥哥、腸仔包姐姐、

紅豆冰妹妹、奶茶弟弟等，她提到：「奶茶弟弟是個有趣的角色，他是經常穿得很正式的富家小朋友，卻很喜歡吃茶餐廳，和大家成為了好朋友。」每個角色都會像菠蘿油妹妹一樣，有屬於自己的溫馨小故事嗎？「這是我正在做的事，未來計劃出版茶記包包系列繪本，也會在擴大菠蘿包妹妹的影響力的同時，設計更多關於『美食』的角色，不一定局限於本土食物，可能會從西式甜品中找靈感。」她說。

追夢路不孤單

不知有多少人還會記得自己兒時的夢想？堅持興趣與信念、為夢想奮鬥的過程中，會遇上無數的打擊、失敗和痛苦，Helen也不例外。她自述幼稚園時期已熱愛繪畫，立志長大後從事畫畫相關的工作，中學畢業後修讀平面設計課程，以為自己已經距離夢想很近，可惜「工作多年都是在排版和執相，幾乎沒有畫畫的機會」。平面設計的工作未能滿足Helen對畫畫的渴求，她決心修讀插畫師課程，畢業後遂辭職成為全職插畫師。

作為全職插畫師為夢想奮戰，生活是最大的敵人，Helen不斷嘗試尋找各種工作，可惜新晉插畫師的機會並不多。她坦言，香港肯請全職插畫師的公司少之又少，於是決定創業，將菠蘿油妹妹做成品牌，製作周邊產品去市集擺檔，又在facebook成立個人主頁宣傳、推廣作品，可初期每月收入連基本生活開支也不足夠。在這艱苦的時刻，Helen的丈夫和家人並沒有強迫她為生計而放棄追夢，反而不停地在物質和精神上鼓勵和支持她。在



■ Helen將茶記美食化成殘疾運動員。張岳悅攝

插畫師朋友們的幫助下，她接到了第一筆大訂單，贏得口碑的同時也有了更多工作機會，「公司只有我一個人，無論和客人交涉還是創作都要自己做，多虧從事設計工作時累積了不少和客人交涉的經驗。」她說。而對於想要入行的年輕人，她表示最重要是堅持，也建議大家從part time插畫工作開始做起，累積多些資源再做選擇也不遲。

文：香港文匯報記者 張岳悅