

資深公關兼經理人 年僅26歲月入10萬

綠魔 Karl Profile

年齡	26歲
學歷	HKU SPACE傳媒系
婚姻狀況	未婚

曾於無綫電視（TVB）真人騷節目《求愛大作戰》中擔任評判兼形象顧問的許嘉浩（Karl），因其中性的形象及經常身穿綠色服飾，被網民封為「綠魔」而走紅。現實中，他是一個「百足咁多爪」的資深公關兼經理人，經常遊走於本港及內地的娛樂圈及名人派對。

訪 當日，Karl 以一身白色閃石透視襯衫配牛仔短褲亮相，一雙纖幼長腳羨煞不少女生，掃上淡妝，語調輕聲溫柔，乍看之下還以為是女生。「500個人唔鍾意你，有500個人鍾意你，咁我都賺咗500個人。」Karl指上電視後，雖然備受輿論壓力，但仍會繼續做自己。他坦言，出鏡後除了知名度有所提升，同時亦帶給他更多工作機會。

中學統籌活動 月賺兩三萬

中學時期就讀玫瑰崗中學，學校很多課外活動，初接觸活動搞手工作，從中發現自己對這方面很有興趣。中一、中二時甚至與幾個中學同學成立 Karl Hui Workshop，利用放學時間接freelance活動統籌工作，每個月接三四個項目，收入已達兩三萬元，對於中學生而言真的很可觀。「我好鍾意同人傾偈，同將啲資源分配，諗啲gimmick（噱頭）嘢。」

中五加入驕陽電影公司做暑期工，「當時做首映禮無收錢，但累積到很多經驗及人脈。後來由於幫藝人襯埋衫所以做埋形象指導，甚至自己做衫」。高中暑假亦負責籌辦名人舞會，開始認識到更多名人圈中人，包括Rosemary、貝安琪等。

客戶介紹工作 多到做唔晒

曾以freelance形式同時兼任李蘊、莊思敏及林莉等經理人，Karl稱資源就是脈絡，雖然同時從事活動統籌、經理人、形象指導、服裝設計、節目演出、時裝及飲食專欄等多方面工作，其實當中環環相扣，自己的優勢在於可提供「一條龍」服務，由整衫、搵Artist，搞活動，宣傳全部可以一手包辦。當客戶覺得Karl做得好，自然就會介紹其他客戶，這樣生意就憑着脈絡源源不絕，「多到做唔晒，要refer（轉介）畀（其他）人做」。

視工作為興趣 唔鍾意休息

工作多得應接不暇，Karl認為時間控制最重要，「我會將工作group（組合）埋一次過做。我係唔鍾意休息嘅人，加上我唔覺得我係做緊嘢」。能夠視工作為興趣是很多成功人士的共通點。

自家經營的公關公司僅得4名員工，兩個助理及兩個長工，他認為所從事的屬「無本生利」的事業，不像其他生意要先投入一筆資金，工作主要是賣服務及賣點子，人脈等無形資源。Karl形容自己是一個很保守的人，要很穩陣的才會去做，很少投資股票，早前買了兩個物業，目前正在供款。他自覺理財能力很差，平時好「大使」，但亦捨得花錢投資在model身上，讓她們去上model班、戲劇班，從而增加工作機會。

除了工作進取動力，Karl原來還很孝順，打算為父親開一間咖啡店。由於從事公務員工作的父親即將退休，「我諗住佢又鍾意飲咖啡，可以畀佢有細藝做下」。

有內地老闆下個月會開設模特兒公司，將免費送贈四成股份予Karl，條件是他要擔任公司的公關工作。他透露，目前以支付底薪的方式，同時兼任38間公司的公關，難怪他自嘆工作多得應接不暇了。

綠魔

Karl 生財靠人脈



■ Karl 的工作包括形象指導及服裝設計。
張偉民 攝



■ Karl 有時候會自己設計做衫。
張偉民 攝

■ Karl 有獨特的時裝觸覺。
張偉民 攝

大展拳腳

準備拓內地 深圳開工作室

正所謂「人怕出名，豬怕肥」，做幕前工作往往會成為眾人的討論焦點，3年前參加無綫《求愛大作戰》的Karl，因其形象破格出位被網民鬧爆，但同時亦為他帶來不少機會。

出鏡無綫帶來工作機會

「做了TVB的節目後，多咗好多人搵我做MC（司儀）的工作，亦有韓國品牌搵我做美妝師。」3年後回顧，Karl亦沒有後悔當時勇於踏進未知的版圖。雖然有前輩勸他不要做得咁難，應該專注做公關，但Karl認為做電視節目其實與PR工作相輔相成，每一個方面皆有關係，「人同人的力量很大」，接觸了新的人又會有新的機會。

接下來Karl打算再挑戰新的版圖——內地市場，他坦言雖然香港已有很多工作機會，但內地的商機亦不容忽視。加上《求愛》令其在深圳及廣州的知名度提高，今年會在深圳開設工作室。

父親為公務員，母親是文員，家境不俗，Karl指原本家人希望送他到英國讀書，但自己對一般寫字樓工作不感興趣，慶幸所讀中學是以課外活動為主，很早就訂立到自己的事業目標。

中學時期已經涉足娛樂圈，在Karl的眼中，娛樂圈並不如外界所指般複雜。他認為自己會以真心去交朋友，有能力應該盡量幫人，不要怕蝕底。

港澳生意差 錶行轉攻中東

香港文匯報訊（記者 吳婉玲）第35屆鐘錶展昨於會展揭幕，吸引超過800間來自27個國家及地區的公司參展。不過，有業界人士稱今年的生意不盡人意。邁拿鐘表國際副總裁周幸儀表示，全球經濟環境疲弱，公司年初至今收入錄得兩成至三成跌幅，當中以內地、香港及澳門最受影響。公司會積極發展泰國、韓國和中東市場，尤其在中東市場，暫時佔整體收入一成，相信下半年具增長潛力。

除鐘錶外，鑽石亦受到市場關注。有噫董事總經理盧健輝表示，鑽石手錶的升值



■ 周幸儀指，公司會積極發展泰國、韓國和中東市場。

吳婉玲 攝

潛力要視乎市場需求和經濟環境，公司普遍在產品初推出時的定價會較低，且每年有一定生產目標，以製造升值空間。現時公司的主要出口市場為本港、澳門、台灣及新加坡。

畢馬威：港乃「一帶一路」知識聯繫人

香港文匯報訊（記者 吳靜儀）渣打香港大中華暨北亞區企業融資部主管兼董事總經理Peter Burnett昨出席財資市場高峰會時形容，過去一年中國在人民幣國際化上作出多項推進工作，包括外匯機制改革及深港通獲批准等，反映中國加大在國際市場投入度的同時，亦為香港銀行業帶來機會與挑戰。該行於1月已為「一帶一路」設立專責小組，會與其他銀行及金管局轄下的基建融資促進辦公室（IFFO）作緊密聯繫。

財資界：內企「走出去」最佳平台

國際企業財資（中國）協會創會主席黃偉民亦指，「一帶一路」反映中國正由出口主導的經濟體，逐漸增加服務業在經濟中的份額；香港能提供一個良好的平台並提供多元化的離岸人民幣業務支援，協助內地企業解決「走出去」時遇到的「企業文化差異」，如投資產品及評估風險的差異等。

提到「一帶一路」的基建投資，畢馬

威全球基建業務亞太區主管合夥人Julian Vella指，香港不僅是「一帶一路」的「超級聯繫人」，更是「知識聯繫人」。「一帶一路」涉及60多個國家及地區，各地的經濟發展程度不一，投資者參與「一帶一路」的基建融資項目，需清楚了解到各地市場及項目本身的風險，以及項目的最大回報率。香港在國際經濟活動擁有豐富的經驗，加上香港金融及銀行業聚集大量人才，定必能協助政府及私人企業衡量項目風險。

東亞企業稅貸息率P減1厘

香港文匯報訊 東亞銀行（0023）昨宣佈推出2016/17年度「企業稅務貸款計劃」。企業客戶現凡於今年11月15日或之前成功申請企業稅務貸款，即可享率先

申請優惠，包括年息低至東亞銀行港元最優惠利率（P）減1厘及豁免申請手續費。

東亞可提供之貸款額為企業客戶應繳

稅款之200%，還款期長達24個月。手續費為貸款額之0.5%或1,000元，以較高者為準。獲批核的貸款，東亞可代客戶以銀行本票直接繳付稅款予稅務局。