



# 汰弱留強 家電大王 靠改進唔怕競爭

平時儲備充足 逆市推陳出新

德國寶創辦人陳國民認為，平時儲備充足下，即使近年香港零售業市場轉差，現時公司生意額仍較去年有單位數字升幅。 記者張偉民 攝

創 + 經 驗

「大家都覺得德國的產品是優質的，德國寶(Germanpool)就是想將所有優質的產品聚集在一起的意思。」德國寶這個本土品牌縱橫家電界三十多年屹立不倒，「好好彩在這三十多年來都未試過赤字，即使沙士時期都守得住。」有「家電大王」之稱的德國寶創辦人陳國民接受本報訪問時就大方分享其成功之道。

文：莊程敏 圖：張偉民

## 考慮上市 拓展內地歐加

他指出，目前香港與內地的生意額相若，但未來內地可能會超越香港，因香港的市場已成熟，內地版圖很大，潛力仍很大。他對於香港及內地的市場都一視同仁，不會將內地視為二線市場。他指出，未來會在內地新增加盟店，積極發展加拿大及歐洲地區，或會考慮上市計劃。

目前公司有德國、意大利等歐洲的設計師負責設計產品，如果工序複雜的就選擇在德國做，如果工序簡單，競爭激烈的就選擇在內地生產，以降低成本。目前7成的產品都在內地生產，2成至3成是進口產品。以廚櫃為例，大部分都是內地生產，「內地廠房的機械設備來自德國，原材料亦來自歐洲，實際上與歐洲製造的無大分別，加上一般現時的建築公司都有成本限制。」

對於行業發展，他認為雖然競爭會愈趨激烈，但家電是一個必需品，相信是「日不落」的行業。對於內地家電品牌的威脅，他指並不擔心，因為德國寶已有多年的歷史，有穩定的銷售客群。即使有內地品牌抄襲，名為「國寶德」，「德寶國」等，惟現時消費者很聰明，資訊很發達，所以現時甚少受到冒牌公司的影響。對於其他內地品牌如海爾等挑戰，他認為德國寶與其路線不同，海爾每個產品都要大量生產，主要是以出口商的角度去營運，故未能

做到針對不同市場，推出多元化產品。

## 網銷發展 內地拋離香港

雖然經營三十多年，但德國寶並沒有故步自封，業務模式亦不斷創新；兩年前德國寶開始發展網上銷售平台，他認為內地的網購需求及風氣都較香港大很多，因香港購物很方便；目前內地的網購佔比已達39%至40%；香港只佔幾個百分點。除網購外，德國寶亦透過舉行烹飪班推廣產品，部分為收費，部分是購買指定煮食產品後免費送贈課堂。

陳國民憶述起自己創業時，社會大部分人知識水平不高，但很勤力，亦有很多「諗頭」。不少中小企的老闆都是「紅褲子」出身，由低做起，靠累積行業知識，而不是讀書讀出來的。「(上世紀)60年代至70年代，大家都公認日本及歐洲的產品先進，但我哋中國人都有我哋嘅技術，當時德國寶引進好多研發人才，亦與德國合作生產，結果成功於市場上站穩一席位。」目前員工人數有數百人，本港直營店有5間，

銷售點逾千個，內地亦有數千個銷售點，加拿大、澳洲及東南亞都有銷售點。

他指出，公司由1989年至近兩年分別面對亞洲金融風暴、沙士、環球經濟衰退、本港零售收縮及政治爭拗等難關時，都能一一輕鬆地渡過，主要是平時儲備充足，可以面對突發性的問題。即使近年香港的零售業市場轉差，德國寶的生意額仍較去年有單位數字升幅，惟往年的升幅為雙位數。

## 慳錢自煮 密推產品誘客

另外，他續指，德國寶市場佔有率甚至上升了，因為淘汰一些沒有實力公司。由於產品屬必需品，每年都有平均約十多個新產品推出。「經濟唔好，啲人多返屋企煮嘢食，我哋多推出新產品亦提升佢哋煮食的興趣。」韓燒機，光波爐及炒菜機等推陳出新，單是養生機都出到第10代，每一代都會作出改進，可惜的是存貨問題並不嚴重，因他將舊的產品差不多賣光才推出新的產品。



陳國民指，內地廠房機械設備來自德國，原材料亦來自歐洲，與歐洲製造的無大分別。 記者張偉民 攝



德國寶平均每年都有約十多個新產品推出，由歐洲設計師負責設計。 記者張偉民 攝



## 德國寶發展歷程

1976年	陳國民與朋友合夥創立電器生意
1982年	正式成立德國寶，與德國企業合作，從事代工及熱水器生產
1987至88年	開始橫向發展，增加產品線
1989年	廠房由香港搬至珠海
1994至95年	廠房由珠海搬至順德
1996年	正式發展內地市場
2000年	廚櫃開始流行，進口德國廚櫃，亦有合作生產
2014年	於順德買地建廠，佔地17萬平方米，總面積達190萬呎，引進全套德國生產線，熱水器提升至自動化

## 經驗之談

德國寶由一間小型家電公司成功發展為今時今日的香港知名大品牌且獲獎無數，陳國民認為是因為自己做生意前做了4年至5年有關銷售及開發電器的工作，對行業已有一定熟悉，所以當時是有十足的把握才去做。他的經營理念是：「先做好自己的品牌，令產品得到客人的認同，並要做好售後服務。」他對於現今年輕人創業原則是支持

## 成功須品牌 勿盲目跟風

的，但建議創業者需要清楚自己的強項，不要見別人賺錢就盲目跟風，因別人一定有其特別之處，了解自己的產品及服務是否較其他人有優勢，耐性及資金是否足夠等，「知己知彼，百戰百勝」。

## 投資先問是否輸得起

他坦言，儘管德國寶發展悠久，但其

實每做一件事仍在冒險中，例如每推出一個新產品，都不一定受到市場歡迎。他舉例指早前公司推出的糙米研磨機，自己覺得概念很好，可惜市場反應冷淡，唯有「慢慢賣」，實給知音人。他認為，做任何的投資都要先問自己是否輸得起，如果是輸身家的就建議不要創業，首要是資金方面是否有能力承擔虧損的風險。

# 梁錦松組創業投資公司



梁錦松(左)指，公司成立的目的主要是協助初創企業，並促進香港的創新產業，加強與珠三角地區於創新方面的合作。旁為吳啟楠。 記者莊程敏 攝

香港文匯報訊(記者 莊程敏)前財政司司長、南豐集團行政總裁梁錦松昨日宣佈，與前黑石集團董事總經理吳啟楠(Carl)率眾資深企業家建立創業投資公司New Frontier(新風天域)，總部設於香港及上海。他表示，成立的目的主要是協助初創企業，並促進香港的創新產業，加強與珠三角地區於創新方面的合作，他相信

基於香港的自由的營商環境，是非常適合創業的地方。

對於香港被指創新科技落後，梁錦松解釋，由於香港以往傾向發展服務及金融業，因內地的金融制度較封閉，令香港的金融業發展蓬勃，不過目前形勢已改變，「三創」：創意創新創業將會是新出路，為香港年輕人的未來帶來更多機會。他指

出，有研究指未來15年，全球將會有20億的就業職位被取消，即佔全球工作人口的一半。連香港年輕人最嚮往的金融業，未來工作機會都會減少。

## 8周建立公司推出市場

吳啟楠表示，New Frontier已設立一套獨特成熟的流程，可在短至8周內建立一間互聯網公司並推出市場。旗下最新企業Hellotoby是一站式的網上服務平台，連結需要各樣服務的客戶及專才，8月推出以來，吸引約1,000位來自130個不同行業的服務專家，成功促成6,000個服務個案，帶來合共約100萬元收入。

梁錦松指出，他們在篩選初創企業時，會着重企業能為人們解決到什麼問題，同時亦會選品格良好的人，以目前公司開拓的公司包括上門迷你倉存公司Boxful為例，他相信公司可解決亞洲地區居住環境擠迫的問題；私立醫療保健公司顧連醫療(CAREALLIANCE)，提升內地的醫療服務質素。他認為，本港的創業氣氛逐漸濃厚，有不少私人企業都推出扶助初創的計劃，然而初創企業很難成功，「即使10間輪9間，有一間贏都可能夠覆蓋其餘9間輸的。」

## 新航「米芝蓮藥膳餐」搶客



開胃菜：椒麻汁凍龍蝦／松露火鴨絲／冰鎮白靈菇。 記者吳靜儀 攝

## 特稿

據聞人在高空時味覺會喪失30%，難怪大家一直話飛機餐難食。近年來航空公司都不停設計，搵不同餐廳合作推出新款飛機餐，尤其是米芝蓮星級餐廳，更加成為各大航空公司最青睞的合作對象。新加坡航空昨日宣佈，與香港康得思酒店的米芝蓮二星「明閣」食府合作，推出為期半年「滋潤又美味」健康餐單。

## 中醫師參與 滋潤又健康

新航昨日舉行傳媒試茶會，本港傳媒有幸先食為快，先後品嚐了明閣多款菜餚。據公司介紹，由今個月底至明年4月底，坐新航由香港出發到新加坡及三藩市的乘客，都可以品嚐到「米芝蓮飛機餐」。頭等艙的餐單有山西陳醋西班牙黑毛豬、羊肚菌五目飯及杞子雪耳木瓜露；商務艙的乘客除可享受多樣精緻頭盤及主菜，更有黑松露菌醬鴨胸、草花沙律及乾燒明蝦球。

不過，要數最大亮點則屬優選經濟



優選經濟客艙：鮮人蔘菇粒蒸豬肉餅。 記者吳靜儀 攝