



靠父幹青出於藍 藉創意擴家族生意

自提點儲物櫃 月入百萬

“近年社會出現一個詞語「靠父幹」，當中含有貶義成份，將年輕人在繼承父業期間的努力抹煞。成功爸爸的背後，未必是坐享其成的子女，也可以利用年輕人的拼搏和勇敢創新，將家族生意擴展得更好。今次受訪的主角李兆倫，他在外國讀精算學，回港後本可成為炙手可熱的精算師，但最終決定回到父親的速遞公司幫手，並乘業務之便創立數間初創企業。當中，經營自提服務的易領站突圍而出，每月收入達100萬元。”

■文：記者 吳婉玲 圖：記者 張偉民

「有無必要專登唔用手上嘅資源去開始一啲嘢出嚟呢？就算一個初創企業無父幹都會靠朋友吖，咁點解可以靠朋友唔可以靠屋企呢？」李兆倫稱，「我會Make sure(確定)我用足晒我手上有嘅資源，我會尊重一啲唔靠父幹嘅人，但我會覺得如果佢利用埋佢地嘅資源，成就會更好。」

請人派送不如設點自取

李兆倫的爸爸在1987年創辦速遞公司Morning Express，和一般傳統的速遞公司無異，主打B2B服務。李兆倫在2009年回公司幫忙，為父親分擔繁重業務。

觸發李兆倫開創新事業的事件，發生在2012年。當時有網購公司向Morning Express查詢，稱下個月開始每日有5萬個交易件來港，問公司能否承擔起派送工作。「其實，一日負責5萬個交易件香港無乜速遞公司可以處理到」，李兆倫指，一個速遞員平均一日可以處理50個至80個交易件，要處理5萬個交易件意味需要聘請的人手大增。這宗生意啟發了他，往後成立另一間公司「易領站」，「我哋就做Self collection service(自提服務)，如果方便，咁人係唔介意取貨嘅。我

開個自提點，可能500個至1,000個交易件都做到」。

萬事起頭難，李兆倫不諱言發展易領站「一開始好掙扎，應該開儲物櫃去做，定開一個舖頭咁去做呢？」其原因是儲物櫃經營模式存在數量限制的問題，一排儲物櫃大概可放置50件至100件貨，但儲物中心就可以放置500件至1,000件。最終，業務剛開始時，李兆倫決定率先開設兩個儲物中心，讓人親身上門取貨，單純地希望放置得越多貨越好。

目標「總有一間喺左近」

不過，隨着業務發展，他意識到要令客人感到方便，在不同地區放置儲物櫃是必須的元素，「開一個舖頭嘅花費係50萬元至100萬元，儲物櫃係10萬元到20萬元」，故公司現時發展是儲物櫃和儲物中心並行發展。目前，易領站共有8個儲物中心和22組儲物櫃，但仍未達到李兆倫心目中的理想數量。他希望做到「總有一間喺左近」，在人流密集的地方都設置儲物櫃，計劃用3年時間增加到500組儲物櫃。

現時，易領站每月收入可達100萬元，租金開支則佔成本一半。



■儲物中心可以放置500件至1,000件物件，遠高於儲物櫃。



■租金開支佔易領站經營成本的一半。



■李兆倫指，有5成人會在貨物到達儲物櫃的8小時內取貨。

■香港郵政推出「智郵站」，其智能儲物櫃由派寶箱負責。



發掘商機

自製「派寶箱」 香港郵政青睞

李兆倫想法多多，並非單純做一個守父業的人，而是做一個積極發掘商機的創業者。他在成立易領站後，偶爾認識到一個來自內地的製作儲物櫃廠家，隨後雙方合作成立「派寶箱」，製作智能儲物櫃，無論是技術和硬件都自家生產，好處是可以為客人度身訂做所需的尺寸和軟件。

儲使用者數據增效率

不單如此，新業務亦有助提供實質量化的經濟數

據，公司可以從智能儲物櫃的使用情況分析客人的取貨習慣。李兆倫指，有5成人會在貨物到達儲物櫃的8小時內取貨，數據有助他們安排物流人員更緊密派貨，降低儲物櫃空置率。

另外，派寶箱會與企業合作，出售智能儲物櫃，李兆倫指，看到洗衣店具發展潛力，已和某間洗衣店傾合作，亦有台灣洗衣店希望與公司合作。另外，香港郵政今年推出的「智郵站」，亦是由派寶箱負責。



■李兆倫(中)與生意拍檔。

雙劍合璧

睇報紙搵到好拍檔

一盤生意若單打獨鬥，縱有心工作，恐亦獨力難支。然而，要尋找合適的拍檔卻要講求緣分。李兆倫旗下公司多多，其中一間主攻國際網購轉運服務的公司，是其與兩個拍檔合營。他透露，與拍檔相識的過程非常特別，「咁啱睇報紙識到」。

記者聽到李兆倫表示，拍檔是從報紙上認識，心裡立即打個大問號，難道在現今網絡發達的年代下，還有人在報紙登徵友啟事？追問下去，李兆倫立即笑了起來，相信連他自己都覺得這個經歷十分特別。「我媽睇緊報紙，見到一個訪問(報道)兩個後生仔做緊關於網店的新創公司(Startup)。網店永

遠都同物流有關，所以我媽就打電話俾佢哋，約個見面睇下有無生意合作到」。

各司其職 橫向發展

本來，雙方舉行會議的原意是討論在E-link自提點的合作機會，「上到嚟坐低傾之後，佢話：『你哋好貴嘅。』」李兆倫笑着回憶。在會議過程中提到集運在市場的機遇，雙方都感到興趣，「對方係IT(科技)人嚟，寫系統好叻。我有物流，你哋有科技，其中一個人Management(管理)好犀利，咁就做咗呢個生意。」

邵氏投資11億拍戲

對TVB加大投入

黎瑞剛表示，將對TVB加大投入，但不會參與日常運作，僅在戰略規劃發展上提供協助。他認為，內地過往電影市場發展迅速，今年後會有一些新調整，令市場恢復到一個比較理性的狀態。現今在內地的製作人大多來自香港，邵氏將好好利用這些資源，拉動整個創意文化產業發展。

據邵氏兄弟執行董事姜偉介紹，2017年會有約8部電影放映，重拍TVB經典劇集，改編後以電視劇形式在內地播出，目前有三套改編劇集正在進行拍攝。他透露，未來邵氏對內地及荷里活投資的電影，投資額料達10億元人民幣(約11.4億港元)。

被問到邵氏與騰訊及阿里巴巴的合作關係時，黎瑞剛回應稱，他們都是CMC的股東，而且TVB每年的劇集都在他們的平台上播放，加上騰訊的視頻粵語與TVB聯合開發劇集項目，以後這方面的合作會更加深入，對於未來所有資本及製作上的合作保持開放態度。TVB助理總經理樂易玲形容，TVB臥虎藏龍，擁有良好基因及資源，現時為一個好的時機，推動電影及電視項目。



■邵氏兄弟控股主席黎瑞剛。 莫雪芝 攝

香港文匯報訊(記者 吳靜儀)邵氏兄弟控股(0953)昨日召開發佈會，展出來年與TVB合作投資及製作的電影和電視劇。主席黎瑞剛於發佈會後表示，香港擁有良好的發展環境、資本市場，以及人文條件作為創意及娛樂產業的基礎，因此對香港影視業的未來發展非常看好。

聯想富士通磋商戰略合作

香港文匯報訊 聯想集團(0992)昨日證實正在與日本電子巨頭富士通(Fujitsu)討論關於個人電腦方面的戰略合作。公告指，該公司現正與富士通討論關於個人電腦在全球市場的研究、開發、設計和生產領域的潛在戰略合作。本月初外電曾報道稱，聯想集團正在與富士通進行談

判，以收購後者的個人電腦(PC)業務。富士通希望將業務重點集中在IT服務和其他優先級較高的業務。

今年2月1日，富士通將其日本個人電腦業務轉予富士通旗下新成立的全資附屬公司FCCL。自此，富士通一直探索不同方案，確保其個人電腦業務的未來增長。

環保智能燈飾成市場首選

香港文匯報訊(記者 周曉菁)香港國際秋季燈飾展昨日在會展中心開幕，參展商曼佳美總經理朱聰河表示，近年來LED環保照明、智能燈飾廣受歡迎，業界對這類產品的未來發展都比較憧憬，一些商家都考慮應用智能照明系統，為消費者營造良好環境。

朱聰河介紹，是次展出的「榮智ZB方案」各類產品，可以隨時隨地利用智能流動裝置，實現調節光纖、音響以及冷熱溫度，整合智能家居和辦公室，本港一些新開業的餐廳、酒吧已經在使用此類無線操作系統。不過他指出，手機應用程序(Apps)方面的技術仍在完善，最終版本的產品將在明年第三季推出，預計到時也會與一些地產商合作，運用到新樓盤的裝潢中。



■本屆秋季燈飾展昨起一連4天舉行，並舉辦首屆戶外及科技照明博覽(26日至29日)，匯聚3,000多家來自37個國家和地區的企业參展。 記者周曉菁 攝