

新 一 代 富 豪



書 名：香港商報名人系列之二——

新一代富豪

編輯：潘少權

封面設計：創見製作

行政：李淑嫻

出版：香港商報

地址：香港北角英皇道499號

電話：25640768

印刷：亨泰印刷有限公司

發行：中華書局

出版日期：一九九五年七月

定價：六十元

出版書號：962-616-006-3

（版權所有，翻印必究）

序

成功是沒有時代界限的，機會不會特別眷戀某一個年代。

都說香港發展到今天，已沒有了處女地，在每一個範疇，都已有了雄霸的人，因此，「白手興家」只是上一輩的事。

誠然，香港由小漁村發展成國際都會，由「一片空白」發展到社會結構樣樣齊全完善，但是，致富的機會，卻始終俯拾皆是。

今天我們自然很難再靠賣雜貨起家，但是卻多了投資金融、開發電腦的發達機會；甚至賣西米撈和B仔涼粉也可賣到街知巷聞。其實每個時代都有那時代特有的賺錢機會，舊的機會隨舊的時候消逝，新的時代，卻也帶來新的成功機會。

機會，是永遠存生的。

香港新一代富豪的故事，正好印證了這一點，只要有才能，有眼光，夠魄力，懂鑽營，肯搏殺，隨時都可以改變自身的階級，白手而興家，而這也正是香港的可愛之處。

也許還是那一句，香港遍地黃金，只看你是否懂得「執」罷了。

鳴謝

本書得以順利出版，實有賴以下
人士和出版機構的協助：

王妙玲

杜輝

許金峰

萬里機構

中華書局

資本雜誌

本報謹此致謝！

《香港商報》創辦於一九五二年，是一份歷史悠久、廣受歡迎，以財經新聞為主導的綜合性報紙。《香港商報》一向致力促進中港經濟交流，年來在版面及內容上力求創新，屢創佳績：

- 一九九一年以來列入全港十大最暢銷中文報紙之一，中港讀者逾百萬。
- 一九九三年獲中國新聞出版署特許在內地擴大發行及經國家工商管理局批准成為可以刊登內地廣告之報章。
- 一九九五年五月正式獲廣州市國土局委任為**港澳地區獨家**刊登有關廣州舊城拆遷及產權方面公告的報章。

香港商報名人系列

- (四) 香港名女人
- (三) 香港精英錄
- (二) 新一代富豪
- (一) 香港富豪第二代

目錄

鮑魚當飯吃——王志和	一
不想「食塵」，便要「扒頭」——王得毅	五
肥皂大王——丘俊祺	十
專食「下欄」的鑄記老闆——甘健成	十六
「補窿專家」——吳鶴立	二十
人在江湖——李兆峰	二五
「要成功就預咗衰！」——李宗德	三一
求才若渴——邢李煥	三六
不要停下來——周振基	四二
向錢看……——林文燦	四七

星光人——林光如

不改革就死路一條——倪錦輝

「修正海派」——徐國炯

做生意切忌「撈過界」——時永禎

眼鏡大王——馬寶基

港產零零壹——張深

鐘錶大王——梁偉浩

「執到」的鑽石最可貴——梁適華

洋參丸大王——莊永競

閒不著的「花花公子」——陳振東

五二

五七

六二

六七

七一

七八

八四

九一

九六

一〇三

誓要衝出「燦哥一族」——陳傳永

一〇七

兄弟上陣打江山——陳興勤

一一二

一腳踢老闆——黃士心

一一六

成功故事真實版——黃仕靈

一二一

速戰速決——黃坤

一二七

傳呼機大王——黃金富

一三四

一個「打不死」的傳奇——楊受成

一四二

再小的老闆，還是比打工強——楊孫西

一四八

褲王——楊釗

一五三

「人在招牌在」——楊貴一

一五九

消防大王——葉志勳

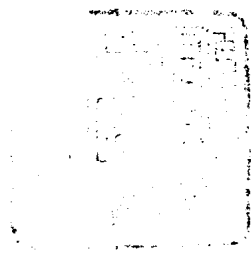
十年贏家——詹培忠

最老的「青年」——劉展灝

超級鞋王——鄧劍群

蕭公子——蕭若元

「愚蠢的一生」——駱劍雄



一六四

一七〇

一七七

一八二

一八九

一九四

鮑 魚 當 飯 吃

王志和



現職位——海港水產有限公司董事
經理

代表作——大學電子學系畢業，跑去
做鮑魚生意，成為全港第一個從事生鮑魚批
發的商人，穩坐市場第
一把交椅。

「我想我爸媽可能是吃鮑魚最多的人！」這不是濶氣話，經營生鮑魚批發的王志和，確是吃鮑魚當作家常便飯。「生的當然要交給客人啦，我只吃那些已經死了的，平嘛，其實兩者無大分別。」

王志和是第一個從事生鮑魚批發的商人，由開始到現在都穩坐市場第一把交椅。這位穿恤衫、西褲，腳踏波鞋的老闆，可沒半點兒老闆款。「我們這些小老闆，算得上什麼？隨和點更開心，對嗎？常要『敦』起老闆款，自己都好大壓力㗎。」

海港水產有限公司董事經理王志和，在大學唸的是電子，也曾在電子行業工作，八〇年卻忽然跑去賣鮑魚，原因竟是：懶惰！

躲懶的「鮑魚佬」

「做電子好『陰功嘅』，因為電子科技日新月異，常要『追』着新發展，所以此行吸收很多『爆棚』之人，要跟他們競爭便很辛苦，倒不如跟做海鮮的競爭來得輕鬆，哈哈……」

他藉着其弟在台灣養殖鮑魚，便答應幫他手，開展了自己的生鮑魚批發事業。從學「揸秤」開始，一手一腳，自己「駕」車兼送貨，周不時身水身汗，拿着個盛了生鮑魚的膠袋向人推銷說：「噲，這就是生鮑魚了，不是乾的。」

「那時很多人都不曉得生鮑魚是什麼模樣，鮑魚只有一邊有殼，像蝸牛一樣爬行，不懂的人

看到後大喊：怎麼那隻巴西龜咁得意嘅？哈哈……」

「幸好廣東人一向都知道鮑魚乃『好嘢』，預先接受了，在推銷時所遇到的阻力便細好多。」

就這樣，王志和成為第一個入行的人，而且由於當時無競爭，他能獨攬全港的生意，不過因為市場小，生意也不多。經過十多年，現在生鮑魚已很普遍，競爭也漸大，王志和由當初的一人公司發展至今日有五個司機三部車。

最叻「蛇王」

「唔……做了十多年，但我都無諗過『搞大佢』。開多幾間公司是不可能的，因為鮑魚很容易死，所以樣樣都得親力親為，不能依靠別人。」

「做這行生意是無可能賺大錢的，只能當小生意做。其實很多時有收穫便要付出，或者要好勤力，一天到晚不停工作，才能賺到錢。但我覺得不值得這樣做，所以我返工時間好唔正常㗎，隨時都『蛇王』的，哈哈。」

「或者我比較懶惰，不肯去衝刺，哈哈，我很少會跟客人去交際應酬，寧願回家陪孩子。」

王志和自言出來創業只是嘗試，沒想過可以做到幾大，總之有路就走，但近年市場不景，也是為勢所逼，他目前唯一的目標就是搞養殖鮑魚場。

人稱「鮑魚王」

「我估計人的消費越來越高，而天然資源則越來越少，鮑魚的來源更要依靠人工養殖，能夠掌握這一貨源便能在競爭激烈的經營中佔有優勢。」

他曾想過在內地搞合資養鮑魚，但發覺很多事情都不能控制，便放棄了；澳洲則環保意識太強，比較困難。「但我仍未放棄，最新目標是到南非考察。」

縱是生意難做，王志和仍相信自己在業內能立於不敗之地。「我在新界有自己地，不用租寫字樓、停車場，省回不少『皮費』，又已掌握了充裕的客路和貨源。我常覺得只有兩個原因使我不再做這行，一是我不做，一是海裡再無鮑魚。」

烹製鮑魚可普及化

貪吃的王志和，自然對吃鮑魚有研究，他跟太太便常用各種方法烹調鮑魚，甚至有一個想法，就是透過傳媒，教導一般消費者如何揀選及烹調鮑魚。

「鮑魚不同龍蝦，牠的烹製方法並不複雜，根本可以登堂入室，若鮑魚能夠普及化，市場就更大。」

撰文：張麗瑜

不想「食塵」，便要「扒頭」

王得毅



現職位——金島（集團）有限公司董事長

社會服務——鐘錶商會主席

代表作——把潮州「打冷」引入大雅之堂，92年所主持的金島集團上市。

王得毅說，人總有兩面，有動，也有靜。

但無論動也好，靜也好，他的腦袋是不能停下來。於是在生意上，他老是想著要「扒頭」，要創新，要求變。靜下來時，他就看書，看一遍、兩遍、三遍……動腦筋。

「現在最愛看的是傳記，因為這是人生道理所在，也是知識的寶庫。從中可以看到一個人的成功、失敗所在，這對我處世做人有很大好處。」

生意篇

他常強調，搞飲食業的，一定要肯試肯改。

「如果搞生意，老是跟在別人後面『食塵』，便永遠也做不好，所以我做生意一定要『扒頭』、創新，要是我搞潮州食肆也像『打冷』檔一樣做，那有什麼分別？」

於是金島便成為第一家較具規模經營的高檔潮式食肆，把平民的潮式「打冷」檔引進大雅之堂；又把廣東菜製作海鮮的方法，放進潮州菜裡。

「以前潮州菜沒有海鮮的，為了學蒸魚，我曾經走進廣東菜最出名的食肆，叫了碟蒸魚，偷偷將那些豉油汁倒進膠袋裡，然後拿進化驗所化驗，為的就是要研究出配對豉油汁的成分，然後偷來自己用，哈哈！」

奮鬥篇

王得毅相信，每一條成功路也不盡同，而他自己的要訣就是把握時機、勤力工作，奮鬥不懈。

「記得中國一位著名政治家、哲學家和經濟學家說過，不論是政治又好、生意又好，甚至做人也好，一個國家，一間公司，或者一個人，在剛開始奮鬥時往往會很落力、很精明，所以很快就可以見到成果。但當他自以為成功時，便會鬆懈下來；或者在成功後因擴展太大，未有人能接手而令管理越來越差，最後導致貪污舞弊的出現，於是這個國家或公司便開始垮下來。無論怎麼大的公司，也會有沒落的一天。單看近三百年的歷史，有幾多間公司能吃立不倒？其生死存亡也在於這個原因吧。」

飲食篇

於是王得毅便同時腳踏鐘表界及飲食界，早年他曾任鐘表商會主席，三年前金島集團上市，便致力在飲食業發展。

一談到吃，他就眉飛色舞，滔滔不絕。

「我一生人什麼也沒有，最重視就是食。到外地公幹，工作之餘我不會到處遊山玩水，而是去到哪裏便吃到哪裏，由『跔』街邊『吃』到上酒店頂樓！」

因着這份對吃的熱愛，從而令他練就一種大無畏的精神，勇於去品嚐各類奇怪核突的東西，

