

保健品做出實業味道

訪家得路總裁陳家偉

香港實業家

大公報與央視財經頻道聯合推出

本港商界不乏多年屹立不倒的老字號，亦不缺德高望重的老一輩實業家，而在大行其道的金融、房地產，及經歷過歲月洗禮的傳統製造業佔據大半江山的現在，專營天然及有機健康食品的美國家得路可算是另闢蹊徑，其執行董事兼總裁陳家偉，也實屬年輕有為。從十年前在港設立第一間店，如今，家得路已在香港、美國和內地開設近五十間專門店及專櫃，近年香港業務的營業額增長，更保持在地七、八成左右。三十出頭的他，已於去年獲得「香港青年工業家獎」的成績，不過謙遜的陳家偉卻稱自己還談不上有任何成就，能取得如今天的成績，多虧父輩打下的良好基礎。

►對於「青年工業家」的頭銜，陳家偉當之無愧



◀家得路門市

個人小資料

姓名	陳家偉
榮譽及公職	2012香港青年工業家獎得主 香港中華廠商聯合會會董 香港保健食品協會副會長 香港優質旅遊服務協會執行委員會選任委員 香港特區政府漁農諮詢委員會諮詢委員 天津市青年聯合會港區委員 北京市海外聯誼會青年委員會委員 香港青年聯合會會董

因應市場善於創新

三十三歲的陳家偉已經比很多同齡人成功，對此，他並不忘諱承認自己擁有比一般人優越的家族資源，但他沒有強調，更重要的是，他有效地把握了這些資源，比同齡人更早地開始為自己的事業做準備。

早在陳家偉還未大學畢業的時候，父親曾收購一些食品廠，生產健康飲料，又在上海開過連鎖餐廳。而剛剛畢業的他，被理所當然地安排到上海的廠裡，幫手打理生意。面對第一份工，陳家偉竭盡所能，憑藉自己的知識和對市場的觸感，大膽地嘗試，設計兼具美味和健康，價錢又有競爭力的產品。

初來乍到，陳家偉就發現，當時廠裡只生產豆漿，實在太過單一，「日日飲太悶」，而且「上海街邊幾毛錢已經可以買一杯豆漿，人家為何要花幾元錢去高級餐廳買你的豆漿？」而超市中，不同牌子的豆漿琳琅滿目，「雖然我們的產品用最好的黃豆，爸爸又發明一項技術可保證豆漿的原汁原味和最高的營養價值，但一般人未必感受得到這與一般豆漿有何不同。」他坦言，做開工業的人，始終覺得理頭做好產品最重要，對廣告這件事也不會投入太多資源，「認為是丟錢入鹹水海」，但缺乏宣傳，「根本沒人識」。加之豆漿不可保存，賣不出去只得處理掉，面對市分成和運輸等費用，收回成本已是艱難，更別提賺取利潤。

要維持一間廠，賺錢是起碼，為了這個目標，陳家偉挖空心思，認為應該要設計多樣化的產品供顧客選擇，與同類產品的差異性，除了要體現於內在品質，外在，也要更加「顯而易見」。他最初開發一種港式的紅豆沙豆漿，當時內地、香港市場都未出現如此新穎的產品，「即使是香港某知名飲料，也是在我們這樣做了之後，才出了更多口味。」而品質方面，他也堅持最初的「健康」原則，絕不添加防腐劑。隨著產品在市場上獲得了良好反響，他又趁熱打鐵地推出了黑芝麻豆漿、粟米豆漿、紅蘿蔔豆漿、米漿豆奶等十種口味的飲品。

憑藉切合市場需求的創新，陳家偉交出了工作後第一份不俗的成績單，但初出茅廬的他，意識到自己不是經營、管理上的老手，也非技術人員，又非生長於內地，不夠了解當地文化和市場，自認「沒有本事可以在上海管理好一間廠」。而父親也發現，兒子的強項是因應市場，「想新點子」，就放手讓他自行創業。陳家偉也繼承了父親發明家的基因，他雖無法像真正的發明家一樣親手完成一項發明，但總有一些妙想，並總能設法將其實現。



▲陳家偉獲得2012年香港卓越名牌獎項。獎項由財政司司長曾俊華頒發



▲陳家偉從商務及經濟發展局局長蘇錦樑手上接過香港青年工業家獎



◀陳家偉酷愛戶外活動



以中國人的傳統觀念，子承父業天經地義，但出身製衣世家的陳家偉，卻沒有完全沿襲父輩的路。他的家族經營服裝生意，工廠開遍內地和東南亞，而父親在美國修畢生化學博士後，另開有錄音帶、錄影帶廠，並將該技術首先引入香港。不過父輩們逐漸發現，一個人買一套衣服可以穿很多年，錄音帶也非必需品，而「衣食住行」中，只有食品為每日必需，人對食物的要求也是源源不斷，且變化、提高得最快，於是，家族開始涉足健康食品，並希望下一代能夠經營與飲食有關的生意。

雖然也一度被父親安排到家族的食品廠幫忙，但陳家偉並不甘心單純憑藉父輩們的功績一步登天。他於美國著名的南加州大學修讀工商管理，與同樣曾在美國名校接受教育，並成為優秀發明家和實業家的父親一樣，陳家偉除了有扎實的專業知識，也擁有靈活的思維，並敢於嘗試和創造。

受父親吃保健藥丸啟發

最初，陳家偉也經歷過滿腔熱血卻創業失敗的失落，但不斷跌倒又爬起，不懈地摸索，最終探尋出一條，既符合父輩期望，能利用好家族資源，又可發揮自身所長的道路。2000年之前，他創立的食品貿易公司正處於虧本狀態，陳家偉留意到美國開始流行有機食品，而香港還未時興，為挽救生意，他嘗試從美國引入一些健康食品，發現頗有市場。做了一段時間，公司生意有了起色，但他並不就此止步，受到父親經常吃保健藥丸的啟發，他想到，香港人飲食結構不算健康，平日工作壓力又大，正需要以便捷的方式補充營養，父親食用的這種更有針對性的保健藥丸，或在香港大有市場。

但陳家偉並不倉促地隨便引進美國品牌，而是多次前往美國「取經」，了解不同產品的功效和銷售情況，並在香港做充分的市場調查，了解香港人的特定需求。此外，因為父親本身是這方面的專家，也在美國有投資藥廠，陳家偉想到利

用這些資源，設計更符合香港市場所需的產品。他於是將自己調查的結果和想法告訴專家團隊，相互商討，設計和生產出全新的產品。

由於做了充分的準備工作，產品一進入香港市場就頗受歡迎，陳家偉遂順勢設計出更多產品，直到種類足夠多之時，他又驚喜，與其去超市賣貨讓超市分成，不如自己開一間舖。2003年，第一間專門店終於在香港面市，而開店的另一項功能，就是更加清晰、準確地獲取顧客的反饋訊息。有了自己的店，他整日在舖裡與顧客面對面溝通，詢問他們為何喜歡某一些產品，而不選擇另一些，「因為你推出的產品必須迎合市場，而不是生產自以為好，或者只有身邊的朋友接受的東西。」他回憶說，曾經在香港賣自家於上海開設的食品廠製造的健康飲品，但香港人一見到是內地製造，已經不買帳，並不理解你所用的是什麼高科技，更不會因為經營者就是香港人就放鬆對內地產品的戒心。有了這個經驗，陳家偉的保健藥品店就專營美國製造的產品，即使原料也不用內地入口的，以讓顧客放心食用。

SARS肆虐因禍得福

不巧的是，第一間專門店開張不久，就面臨SARS爆發，家家商店都是門可羅雀，陳家偉也面臨了又一次經營危機。不過也算是因禍得福，當疫情得到控制，經受過病毒在全城肆虐，奪取不少人生命的創痛，香港人更加意識到生命可貴，進而愈發注重健康。「當時也有不少人到店裡詢問有無增加免疫力的藥品。因為不可能日日都吃藥，未病的時候，就要靠健康食品增強體質。」但不同於其他的保健品，陳家偉強調，家得路的产品確保原料全天然，「即使是美國的同類產品，也有不少含化學成分。但我們運用萃取技術，從天然食品中提煉出所需的營養成分，又有自己的技術團隊，將產品不斷優化。」

自己設計、生產、銷售，乍看與「工業」無關的「保健品」，被陳家偉做出了實業的味道，對於「青年工業家」的頭銜，他的確當之無愧。

產品暢銷卻一度換來蝕錢

有了一定的積澱，陳家偉躊躇滿志地回到香港創業，在長輩們略帶懷疑的態度中，成立了自己的公司做食品貿易，「無員工、無渠道、無關係」，一切由零開始。然而，即使是那些最有才華，或者先天條件最為優越的人，經歷一些挫折就像劇本的特定情節。

最初，陳家偉繼續在上海時開發的豆漿系列，又發明了一種全新的紅棗汁。設計這種產品的靈感，源於他發現，傳統的紅棗飲品只是將紅棗用來煲水，無法完全用盡原材料的精華，製作出的飲品味道也不夠濃郁，他於是運用父親工廠的技術，將紅棗汁徹底逼出來，製成的飲品中，紅棗的香甜被最大程度地提煉。有了好的產品，接着是好好推廣，陳家偉帶着紅棗汁，挨家挨戶地與商家洽談，對方覺得產品特別，不少大小超市都入了貨，甚至連加拿大的大型連鎖超市也肯擺出專門的貨櫃，陳列這種新品。

對於年少輕狂的陳家偉而言，他是在長輩並不完全看好的情況下，以「不見棺材不掉淚」的倔強和幹勁，抱着「死都要試一試才肯罷休」的心情在努力。然而，一度認為「自己係得，係叻」的他，雖然也獲得了看似不錯的市場反饋，但好現象並不足以讓他收穫實質的效益。現在回想起來，他坦言，有好產品只是起步，最終仍是要看「數字」，沒有控制成本、平衡收支的經驗，他面對的是產品暢銷，公司卻蝕錢的殘酷現實。

力親為的他，因為經驗不足、精力有限，根本無法兼顧全盤生意的方方面面，顧此失彼，自然難與一些已相當成熟的同行競爭。「所有環節都要投入成本，面對的卻是牛奶公司、維他奶、益力多，這些已經有自己固定的渠道和市場的公司，怎麼同他們競爭呢？」

經驗很多時候都是從失敗中獲得的，陳家偉總結得失，更深入地進行市場調查，才有了如今家得路的成功。



▼陳家偉（中）表示，父輩經營的工廠，是自己堅強的後盾

感激父親嚴厲「培訓」

像父親那樣成功的老一輩實業家，對「做廠」總是有種感情，但作為陳家偉這一代，經營環境已截然不同。他坦言，如果自己也開廠，恐怕反而會掣肘自身發展。不過，他也意識到，正因為父輩多年來苦心經營家族的工廠，才為他今日的大展拳腳打下了堅實的基礎，也可謂是他堅強的後盾。他也自稱是被父親「培訓」出來的。

陳家偉回憶說，小時候，一放假，爸爸就說「上廠了」，帶着他去內地、泰國、美國等地的廠裡實習，在內地，往往也是在蕩美、鄭州等欠發達的地方待着。對於年輕人來講，誰都不願意在難得的假期遠離朋友，他坦言，年輕時，也會因此不開心，甚至與父親發生口角，不過好在還算乖孩子。如今長大成人，他完全明瞭父親的良苦用心。

他解釋，父親有八個兄弟姊妹，「哥哥姐姐都是小學沒畢業，已經幫阿爺做生意，都是挨出來。」挨到有成績，「最小的就最幸福，家人都沒讀過什麼書，為完成這個心願，就供我爸爸去美國讀書，讀到生化博士。」相反，沒有與家人同甘共苦挨過的父親，卻反倒在

心底留下了遺憾，為了不讓兒子留下同樣的缺失，他十分注重讓陳家偉參與家族事務，「他想給我多一些磨練。」

陳家偉也發現，當父親帶着自己參與家族生意時，「可以同我一起經歷這件事」，父親流露出的開心和滿足，就好像把已經無法實現的願望，透過下一代，以另一種形式彌補了回來。「他都經歷過，就知道怎樣對我好，想要我走一條更好的路。」陳家偉笑言，「即使要撞板，也是他擺在那裡要我撞。」語氣裡滿是對父親的感激。

除了父親，作為中華廠商會的會董，陳家偉也有機會向其他經驗豐富的老一輩工業家討教。他說，自己作為獨生子，從小就希望有哥哥姐姐帶領和教導自己，而透過商會，及其他自己參與的公職，「自己變成最小那個」，聽成功前輩的故事聽多了，自己也學到很多。透過這些平台，他也可以將自己的心得分享給更年輕的創業者。

未來，陳家偉希望將家得路更多地深入內地市場，向內地經驗豐富及有共同理念的零售商「借力」，但他保持一貫的耐心，穩紮穩打，步步為營。

本報記者 汪澄澄