



Equality and sincerity

許國強：平等待人 坦誠待事

許國強微笑著坐在前面，西裝革履。樸素謙和的氣度詮釋著一個上市公司CEO特有的淡定、從容和內涵，而生意人的嚴謹、理想和認真常閃耀在整個對話過程中。

許國強是壹照明創始人之一，1985年取得香港大學文學學位，隨後取得香港理工大學設計碩士，並擁有19年燈飾及傢俱零售業務的工作經驗。按他的話說：「我是個土生土長的香港人。」

◎文：蘭忠偉 ◎版面構成：Ken ◎攝影：Wai



我覺得營運一家公司，不論是燈或是傢俱，都必需要用心去做。在人生過程中每個人都是平等的，我相信每個人的條件基本上都是相同的。銷售即是，當你喜歡該件產品，便能夠去感染別人，就很容易成功做到生意。



用心做好每一件事

許國強並非出生於富有的家庭，由於父母學歷不高，他自幼便深知讀書的重要性。大學畢業後，他秉持「腳踏實地、隨遇而安」的工作態度，哪間公司先聘請他，他便先去哪間。在工作中，每一件事他都力求用心完成。如今，這種陪伴他數十年的工作態度被他「照搬」上壹照明，「我覺得營運一家公司，不論是燈或是傢俱也好都必需要用心去做」。許國強表示，不論作為老闆或是管理層都要用心，要用積極的心態

去處理一盤生意。

2003年，壹照明（08222）在香港開設第一間店鋪，至今規模已達到20間。從「一到二十」的轉變，許國強功不可沒。在他19年的銷售生涯中，廚具、廣告、電訊甚至是牙科材料他都賣過。正因如此，涉身於銷售行業的許國強練就了一身好本事。「其實每當你進入一個新的行業，所有的產品你都是不認識的，但當你真的想要去學習一個產品，所需要的時間其實很短。就算我今天要賣錶、賣雜誌廣告也可以，最重要的是，你要明白甚麼是銷售！」

然而接觸燈飾業近20年，回憶起當初為何入行？許國強微笑著說，是一個機緣。「當年有個朋友對於正從事的工作感到不太快樂，問我是否有興趣合資賣燈，而我告訴他說我對開店沒有興趣，但可以當作投資者參與。」而此時，誤打誤撞入行的許國強，甚至連燈片是什麼都搞不明白。

事實上，在許國強看來，營商是一件很複雜的事。由於涉及範疇廣，他每天堅持學習新知識，接觸不同廠家、不同的科技。同時還積極引入新產品、觀察市場的變化。自2008年開始，壹照明積極開拓傢俱產品，代理意大利、英國等設計師品牌。如Kartell、Tom Dixon等

產品。

除傢俱品牌，近年來壹照明亦積極發展家居配置，例如時鐘或是小擺設等產品。此外，壹照明還售有不同種類的天花吊線、電器配件，提供能滿足消費者的家屋配套，致力於打造「功能以外的時尚感」。

打造獨特「燈飾街」

生意場上的起起落落，讓許國強看淡了風雲變遷。知非之年，他總告誡自己：「笑多一點吧！」而許國強也不斷調整著自己的心態，每當遇到重大的難題時，他必定會繫守崗位。作為公司的管理層，許國強認為，困難來臨時帶動公司開心的情緒是必要的，絕不能散播消極的態度。

近年來，香港的人口分佈有了重大的改變，以往眾多優質買家都較集中於香港島區，但近5年來不少名牌豪宅及新高級樓盤則開始向九龍甚至新界北等地區轉移。為了迎合這個轉變，壹照明將過去集中在灣仔區的店面逐漸分散至紅磡、九龍灣、荃灣等地區。

「我們過去在灣仔區打造了一條全香港所有人都知道的「燈飾街」摩利臣山道，現已有超過20間燈飾店，時至今





日已經很難在香港看到一條燈飾主題街了。」對於壹照明如今的商業模式，許國強則坦言，除了灣仔之外，旺角上海街及沙田亦正在發展相類似的「密集燈飾店」模式，而這種商業模式能夠讓消費者在買燈時，第一時間想到壹照明。

2014年，9月29日，壹照明在創業板上市。上市後的壹照明將目光鎖定在LED產品上，由於時下LED產品大行其道，在價格上消費者多能接受。同時，舊式燈在節能、保養上都比不上新式LED燈，致使LED產品迅速市場化。對於壹照明未來發展，許國強表示，壹照明發展係香港人對住房的「剛性需求」，不排除任何一個可以發展的機會。在完成目標的過程中亦會積極研究其它地區開發，至於內地仍然會考慮，但真的要有機會和機遇，才能成事。

如今，像壹照明這樣規模的燈飾企業在香港並不多見。根據IPOSS報告指出，按收益及零售商店數目計，壹照明為2013年香港最大燈飾專營零售商，在市場上

分佔燈飾產品零售行業總收益的約12%。「我相信壹照明的市場佔有百分比已經遠遠超過同行對手，這種優勢讓我們充滿信心繼續去發展」，許國強說。

「平民」的企業文化

在打工的年代，許國強認為自己是一個很成功的銷售員，因為喜歡銷售，當接觸客戶時便會感到快樂。「其實銷售即是，當你喜歡該件產品，便能夠去感染別人，就很容易成功做到生意。」許國強坦言，從打工仔到老闆，責任大了，以前只要做好自己的本份。如今作為一個老闆，一定要多方面看待問題。

「沒架子」，這是許國強給人最直觀的感受。他調侃道，我自己是一個打工仔出身，普通家庭長大，於我而言又有什麼姿態可言？雖把姿態擺的很低，但他舉手投足間卻不失自信，言語風趣幽默。訪問中，若談及銷售，他就像

強烈的光和熱，「產品是死的，人是活的，每一種產品都有獨特的銷售套路」。

在企業管理上，許國強也有自己的「標準」。他將員工視為朋友，不斷改善員工的工作環境及待遇，力圖營造一個齊心協力的團隊氛圍。每週他都會讓管理團隊前往各店鋪與員工進行溝通，通過「點對點」的交流方式，瞭解員工工作情況與市場走勢。

「只為員工提供目標，然後不斷地施壓，在我的銷售世界裡是從不見效的。」他強調，公司不需要政治化，員工只要努力一些，便會跟着公司的文化走，而眼下壹照明的文化就是「平民」。何為平民？許國強認為，老闆與員工都是平等的，因為平等所以平民。

「在人生過程中我對每個人都很平等的，我相信每個人的條件基本上都是相同的。就在於你的觀點以及你如何去尊重去接受每一個人、每一件事。」許國強說。

領袖人物對話壹照明CEO許國強

領袖人物：你作為公司的決策人，你是如何面對困難？

許國強：笑多一點吧！如果老闆有問題，即代表員工也要面臨不少問題。老闆面對金融海嘯，難道員工不用面對金融海嘯嗎？作為公司的管理層，去帶動公司開心的情緒是必要的，絕不能散播消極的態度。每一件事都有兩面，有危也就有機。危難來臨時以輕鬆的態度去面對，難關一定會過去的，在危難過程中更能反映出員工的能力、管理層的領導力。

領袖人物：你是怎麼定義心中的商業領袖？

許國強：領袖並不是說你生意做的有多大，而是當你在一个行業裡，你不需要告訴別人你的生意有多大，別人就知道你是「一哥」。但我覺得領袖是沒有一

個界限定義的，有人回饋社會是領袖，有人做生意是領袖……。但是商業領袖我覺得不能讓別人討厭，就像李嘉誠先生，我覺得他老人家對自己的生意很積極。一個領袖要有好的性格，要有活力，一個老闆如果能具備這些，他一定就會去關心員工。同時，對社會要有回饋，這些都是最基本的條件。

領袖人物：你對自己的事業有怎樣的情分？

許國強：我很愛我的職業，我每一天都很滿足。我每天都在完成夢想，每一天都有新的夢想，人生每個階段的夢想都不一樣。夢想這種東西，如果你貪心，它是天天在變，就好像女士購物，她總是覺得差一個顏色，買了紅色的鞋子就差一個紅色的手袋，買了紅色的手袋又差一件粉紅色的襯衣，夢想天天在變，我很多時候覺得做好今天的工作就夠

了，我相信當下力量是最大的。

領袖人物：對於當下的「80後」、「90後」，社會賦予了各種各樣的標籤，你覺得當下的年輕人需要些什麼？

許國強：我從來不這樣看年輕人，對於他們來說不公平。每個年代的機會都是不同的，我們出生的那個年代，是資源貧乏的，那個時候不努力是會餓死的。今天這個社會那麼豐足，當下的年輕人解決了生活基本需求外，一定會想一些我們以前不敢想的東西，但這並不是錯，只是年代不一樣了。當年代不同，就不能批評他們態度的變化。如果說年輕人需要哪些改變，我覺得現在的年輕人一定要熱愛生命。當你熱愛生命的時候，你對自己的要求就會不同。此外，年輕人不能只是愛自己，要多愛社會、愛世界。這樣就很容易和上一輩的人溝通了。

