

商聚一刻 - 第 1 集 - Eling Wu - 單親媽媽要創業(上)

主持：P Phillip

嘉賓：E Eling Wu

P：大家好。歡迎大家收聽這節目「商聚一刻」，我是節目的主持，我叫 Philip，今天請來的嘉賓亦是我的好朋友、好好的伙伴，大家在生意上有往來，嘉賓先跟聽眾打一下招呼。

E：你們好，我是 Eling。

P：Eling 是一個非常漂亮、有愛心女士。她跟現在的大眾社會很貼切，是一位單親家庭的媽媽，自己創業，在這裡給大家分享她的成功過程。相信對大家有幫助。Eling，請妳介紹一下怎樣創業。

E：認真來說，當初我沒有想過做生意。結婚後，不幸地跟丈夫分開了，那時我面對一個三歲女兒，不想在外面找人代照顧。於是我便想：在家有些什麼可以做，而又可以照顧女兒的。那時剛剛有位外國朋友，他說「不如妳幫我做些事，幫我找人設計、印刷。」因為我以前是做設計、印刷生意的，他信任我，所以在我沒工作做時找我做這事情。在香港也有很多需要找人做設計、印刷的，而在自己行業裡的人熟悉這方面的人不多。所以我身邊的人選了我幫他一手包辦。

P：Eling，既然妳那麼有機遇、意外地入了這設計、印刷行業，在離婚之後又怎樣照顧家庭呢？又怎樣去找自己事業，而不一定去領取綜援尋求經濟協助呢？可否分享一下在這過程的心得呢？

E：初時我沒有想太多的。我女兒三歲時候讀幼稚園，我選擇了讓她早上讀書，在那段時間我可以做自己的生意、安排一些工作，到了下午放學便可以自己接她回來。其實照顧到晚上也可以。因為我做的工作是外國生意，所以在她睡覺後可以專心做自己的事了。我每天工作的時間大概是每天早上九時至中午十二時左右，接著是晚上九時至凌晨一、二時，因此照顧女兒對於我來說是沒有問題的。首一、兩年生意不是很多，所以應付得來；是舒服的。我不需要靠政府協助，最重要的是自己做得開心，因為工作之餘女兒常在我身邊。

P：跟我身邊朋友有很多相同地方。從妳這個分享，我體會很多身邊的朋友告訴我的：首兩年像妳一樣過著很平淡的，可能只賺一萬數千的節儉生活。

E：說真的，首兩年賺到五、六千我已經很開心，純粹能養活自己及女兒，不用

靠家人就已經心滿意足了。

P：現在社會資源領取綜援也是六千元。即是說妳寧願工作，也願意伸手領取綜援。

E：自己總算讀完大學，不想政府養活自己。我覺得這樣對社會不公平。

P：這樣說來，讀大學挺重要。我身邊很多朋友不明白，常常問我。妳大學時候讀什麼科目呢？

E：跟設計、印刷完全沒關係。我讀物理和數學的。

P：香港大學讀物理和數學，到了現在做設計、印刷。兩者真的完全不同。

E：是啊。讀完書後我才發現不喜歡物理和數學，但是因為朋友常找我做一些安排性的工作。我發覺自己是喜歡安排工作的人，所以後來幫朋友做印刷。

P：從這機會接觸印刷後，又覺得自己可以應付得到，便偶然間意外地投身這行業了。

E：其實是的。初時做我也不懂這一行業，但後來發覺自己原來有藝術的天份，而且在安排工作方面的能力挺好。我是一個挺有承諾的人，所以慢慢在兩方面配合下很喜歡這行業。

P：我開始得到成功方面的特質，一會兒總結完在節目最後會回答聽眾問題。我想問一下：開業過程順利，偶然間可以做到了，發展過程中有什麼困難，又或有什麼開心事呢？

E：主要是困難佔多。當初沒想過原來做一盤生意需要長時間計劃。初時只不過純粹在家裡做，但兩年後我發覺若果公司沒有繼續發展更多項目，很快便會被淘汰，那就會玩完了。那時我便思考：應該用什麼東西令公司做得更加好？幸運地我首兩年賺到了些錢，便自己說「我一定要公司做得愈來愈大。」於是騰出更多時間給自己去想多些公司發展的事情。第一我聘請了一個兼職幫助自己騰出多些時間，讓自己可以為公司的方向和其他方面做得更加多。

P：在聘請人的過程是發展到現在，妳知道香港聘請人才也不容易，是嗎？

E：嗯。

P：尤其是現在新的年輕人跟我們老一輩的做法、學識、或是待人處事態度也不同，妳怎樣適應管理員工、發展公司的路向？

E：說起請人真的難的，可能我一直沒有跟你說。當初我自己一人做，但後來已經跟外國那位朋友一起合資經營一間新的公司。我們合資後，發覺原來人才對公司很重要，在大家商討下希望絕對聘請一些有愛心、有責任感的人。初時很難找，結果找自己親戚幫助。

P：他現在還幫助妳們？

E：是啊，我還是以兼職聘請他的。開始時候他每星期幫助我三、四天，每天幫助三至四小時，已經可以減輕我兩至三成的工作。我便可以投放時間在公司想想公司怎樣發展。

P：至現在發展順利的過程裡，會否有些日常遇到最簡單的問題，比如是資金會否特別挑戰到妳嗎？

E：絕對是。第一因為跟丈夫分開了，我本身沒錢，很記得當自己想做更多事，比如公司做廣告時，其實也無能為力。當時我是找了國內朋友，他是一個挺成功的地產商，立即便問他「可否借 20 萬給我，我想做一些廣告的宣傳。」

P：可以嗎？

E：並告訴我想請人。接著，他一開口已經跟我說「每個人做生意也會向人借錢，妳何必要這麼不開心？」他知道我很不開心，可能是徬徨了很久，又不知道問誰、亦不想問家人借錢，害怕家人再擔心我。所以他跟我說「沒問題，我明天拿現金過來香港給妳。」那時，我不知道原來做生意是要向人借錢的，他跟我說「很平常的事而已，每一個做生意的人也會經歷這一事情。」這令我很開心。接著，我便跟自己說「20 萬，我一定要把它用得很值得。」

P：證明妳挺有承諾、責任，這些也是成功的因素。

E：說真的第一次向人借錢，真的不知道怎樣還款，因為自己公司有很多錢需要用，不單只是我，還有燈油、火燭各樣。那時他跟我說了一樣東西，他說「其實妳問我借錢不難，但是如果再問下一位借錢，那時候才難！因為妳發覺原來自己永遠在金錢上有問題。」所以他便提醒我，「要現在解決這問題，要先想好之後要多少錢，用什麼途徑找這筆款項回來，或需要找投資者呢？」

他給了我很多意見，原來營運一間公司要考慮很多事情的。

P：是啊，財務對於一間公司來說佔很重要的位置。當然，聽到妳說自己做得好的時候，聘請到好員工，人才方面開始慢慢建立，有 Partner，有外國的朋友，在財務上又遇到好好的朋友借錢給妳，又教妳下一步擴大時候如何管理財務。

E：有一件事情我想說的，就是：很多東西不是理所當然的。我在問人借錢時，其實很多人真會不借給你，但是你一定要想很多方法，借不到一筆金錢公司便會倒閉，無論如何要想方法去解決。幸運地，我問那朋友一次便借得到，但是其實之後我不斷問人借錢，很多時候是不願意借給你的。

P：如果大家想知道 Eling 怎樣度過這難關，我們下一部份繼續聽。