

字體大小：小 中 大 字形轉換：繁體 簡體

圖片



胡子修為論壇開幕致辭。(李敏攝)

社區新聞

大陸移民企業家談創業心得

大陸移民企業家談創業心得 逾200新老移民取經獲益良多

【明報專訊】昨日，超過200名有意創業的本地新老移民聚集北約克市政大樓的議會廳內，聽取本地多名來自大陸移民背景的成功企業家分享的創業過程及心得體會。其中包括不少正準備創業的年輕人，尤其對幾位前輩由零起步的創業經驗表現出極大的關注。



嘉賓參與討論。

本次活動是由「創業協進會」(ACCE)首次專為本地成功大陸背景企業家舉辦的創業論壇活動，前往參與論壇的人士中亦以大陸移民為主。該機構會長鄭國雄稱，隨本地大陸企業家近年來日漸活躍在本地市場，為ACCE這個專業推廣和協助企業家在本地發展的機構又增添了不少新血，但由於大陸企業家在本地創業的起步比較晚，不少人對他們的故事都還不了解，因此他認為有必要讓大眾加深對這些成功人士的認識。



不少正在準備創業的年輕人紛紛向嘉賓取經。(李敏攝)

鄭國雄說：「大陸和香港企業家雖然在語言方面不同，但從做企業的角度來講大家的意識都是相同的，都懂得了解市場以及客戶服務方面的重要性，只是有時候因為大家擁有的關係網和背景不同，在運作方式上可能會有所不同。」

他同時亦認為，香港背景的企業家雖然在本地創業的歷史較為長遠，但依然缺乏與中國大陸展開貿易的網絡關係，這一點是需要大陸企業家幫助填補的。



鄭國雄(左1)和贊助商豐業銀行小型企業經理曾海琪(右2)向嚴永峰、江邦固、和陳凱頒發論壇證書。右1為擔任嘉賓討論主持的Platform Computing Inc.的創辦人周松年。(李敏攝)

他說：「在我看來，經驗比較豐富的香港企業家可以向大陸企業家提供在本地創業的各種渠道，而大陸企業家則可以向香港企業家提供他們在大陸的貿易網絡資源，這樣的合作關係可以很好的推動本地整個華人企業發展。」

受邀前往參加本次論壇活動的華裔參議員胡子修對ACCE此次能夠首次重點推介大陸企業家創業的活動表示非常欣慰，胡子修說：「他們以前都只是專注在香港企業家身上，現在這一步他們走對了，是一個好現象。」

其他新聞

熊家祺世運勇奪長拳銀牌

顯示全部題目

昔日明報

歡迎回應

胡子修根據多次前往中國考察的經驗，指出在中國的企業家們有口很強烈的嚮往與加拿大展開貿易的願望，而在本地創業的大陸企業家又有很多的國內網絡，有些人甚至還保留在國內的生意，這對推動兩國貿易發展是一個很有利的條件。

本次論壇的主講嘉賓分別為超市總裁陳凱、律師樓總裁江邦固及商標生產製造商嚴永峰，3人的經歷各有不同，創業的形式亦各有特色，但有一個共同的特點，都是從一個普通的移民開始白手起家，到現在擁有自己的企業，其中，江邦固從一個英文交流都有障礙的新移民，因為決心要做一名律師而開始苦讀法律書籍，用了11年時間考到專業律師執照，在40多歲成為一名實習律師，然後她並創辦了自己的律師樓。

白手起家刻苦創業

「華人律師樓很不容易，因為針對華人市場，我們錢不能收得多，但服務一樣要達到行業標準。」江邦固在總結自己成功經驗時表示：「最重要的是我在服務客人的時候不能想怎樣賺他們的錢，要想怎樣幫他們把問題處理好，這樣才能得到客人的信任。」

最初移民加拿大在多間餐館和超市打工，甚麼髒活都幹過的陳凱則表示，他在最初打工的時候拿的工錢總是最少的，因為他從不和老闆提工資，他只想通過工作學到他學的東西，錢還是次要的。最終，他看到華人超市存在的種種不足，以及未來的市場方向定位，於是開起了自己的超市，並有了4間分店，甚至將華人市場擴展到多元化的穆斯林市場。

以留學身分來到加拿大，畢業後在銀行打工的嚴永峰，則是因為有口一顆不安分的心，最終離開銀行業和朋友一起創業，做起了商標製造廠家。經過了賺錢和賠錢的過程，嚴永峰始終沒有放棄這個企業，從逐家逐戶敲門推銷開始，到了現在有了穩定的客源，公司規模不斷擴大。

他最後總結自己的成功經驗時表示，心態最重要，好的心態是要和同行、員工以及供應商保持良好的關係，而不是在行業間樹敵，刁難員工和與供應商討價還價，因為只要對別人好，總是會有回報的。



胡子修為論壇開幕致辭。(李敏攝)



嘉賓參與討論。



不少正在準備創業的年輕人紛紛向嘉賓取經。(李敏攝)



鄭國雄(左1)和贊助商豐業銀行小型企業經理曾海琪(右2)向嚴永峰、江邦固、和陳凱頒發論壇證書。右1為擔任嘉賓討論主持的Platform Computing Inc.的創辦人周松年。(李敏攝)