

報章  
Press

資本才俊

刊登日期  
Publish Date

Capital CEO

2014-10-01

標題  
Title

快樂董事長 陳國民

相關德國寶產品  
Related Product(s)

德國寶

German Pool

# 美麗商道

ANINA HO

何倍倩

**POV**  
快樂領導人  
德國寶集團董事長  
陳國民博士

**WORLD REPORT**  
愛馬仕與上海的華麗緣

**ESCAPE**  
奇幻國度 摩洛哥

**TASTE**  
GORDON RAMSAY  
進軍香港

# SPACE ODYSSEY

漫遊·創意空間

兩書兩冊只售 **40**  
HK\$50 HK\$



NO.125 OCT 2014

# A JUBILANT LEADER

## 快樂董事長 陳國民

一般人對集團或企業的領導者，往往都有刻板印象：嚴肅、對下屬要求嚴苛、難以接近。德國寶集團創辦人兼董事長陳國民博士卻屬於例外。他於 2011 年成立了「香港提升快樂指數基金」，其後與香港生產力促進局推出了「開心工作間」，照顧員工在工作上的需要和環境。常言道成功非僥倖，陳博士的確有其成功的一套。

Text / Derek Wong Photo / Dennis Ng



**C：陳國民**

**Q：可否跟 CEO 的讀者談談你得到「傑出榮譽 CEO 大獎」的感受？**

C：我自己本身都屬於另外一個 CEO 組成的會（總裁協會 CEO Club）。今次得獎，感覺是傳媒都認同了我是一個真正 CEO。

**Q：德國實在你的領導下，已成為香港首屈一指的家電品牌，可否和讀者分享一下你的成功之道？**

C：我不敢說我們很成功，畢竟我們花了 30 多年的時間經營。我覺得今天的成功，並非屬於我自己，而是公司上下一心才能有今日的結果。

**Q：要管理整個「家電王國」殊非易事，可否和讀者分享你一些在管理和領導上的哲學和心得？**

C：首先需要的是訓練一隊傑出的團隊，令他們有歸屬感，亦對產品熟悉。我亦希望給予他們優良、舒適的生活和工作環境。我相信這是雙贏。如果員工工作愉快，收入穩定，自然投入工作，公司便一定成功。

**Q：你在 1985 年已到內地設廠，至今已差不多 30 年，經驗相當豐富，而且近年集團亦在內地大展拳腳。可否談談這些年來兩地營商環境的變化以及營商文化的差異？**

C：兩地雖然僅一線之差，但實際上在生活水準、要求以及文化各方面均有很大差異。營商來說，兩地的產品要求、質量、價錢都不同。在香港成功，不等於在內地也能成功，所以我將兩地分作兩個市場，由不同的人管理。

**Q：集團在不久將來會在業務發展上有甚麼大計？**

C：我們會將銷售點擴展到每一個縣級的市，用加盟店的形式去發展。我們希望利用國內的人脈關係，邀請了一些加盟者合作，由他們發揮自己的長處。他們有當地的人脈關係，亦了解當地人的生活水準，我們只需在背後於產品供應、銷售管理、產品質素各方面支援，然後讓他們發揮。

**Q：你早前成立了「香港提升快樂指數基金」，又和香港生產力促進局聯合推出了「開心工作間」，「快樂」在你的工作和生活中是否佔著很重要的位置？**

C：其實不只在工作，而是在任何環境都要令自己快樂。幾年前有報導指香港在快樂指數的排名相當低。我很奇怪，我們有這麼好的生活環境，收入高、生活指數高，怎麼香港的

快樂指數那麼低？後來我與一班朋友合作，成立了「香港提升快樂指數基金」，希望令在職人士、單親家庭以及低收入家庭等，都能快樂。

**Q：作為一個成功的 CEO，你是如何善用每天的時間？你每天的時間表通常是怎樣的？**

C：我每天除了固定的工作和會議，晚上還可能要應酬，時間表排得密密麻麻。我們要選擇甚麼是有益、甚麼需要做，要學懂如何分配。

**Q：在工作之外，你有甚麼嗜好？工作遇到壓力時，會怎樣減壓？**

C：我喜歡打高爾夫球和踏單車，也喜歡賽馬，這令我在辛苦工作後有寄託。在球場上可以忘卻工作的事，關掉電話，做個人的事。跑馬亦是嗜好，希望找到一匹良駒，能於賽事中奪標。

**Q：你的事業相當成功，未來還有甚麼事業或人生目標希望追求和達到嗎？**

C：未來我希望成功將品牌打入歐洲市場。我們一向專注兩線發展，一方面是進口，另一方面是發揚自家品牌，我們的目標是把品牌發展至世界各地，讓更多人認識。CEO