

除了熱水爐及小型家電產品，煮食爐系列亦是陳國民得意作品之一。



廚櫃改良使用環保木材製造，取得理想佳績。

無寶不落

何謂智者？定義各有不同，但最基本的，是要看得比別人遠、比別人闊，認定目標，早着先機，成就大業。陳國民便是當中的佼佼者，他建基於香港，引領着德國寶品牌成為今日的國際化集團。他事事快人一步，眼光獨到，皆因有如「鳳凰不落無寶地」，每一步改革都有收穫。

撰文：Cynthia 攝影：梁百豪

陳國民



德國寶廚櫃設計新穎。

閒時陳國民會打高爾夫球平衡身心，更因此成為了封面人物。



集團總部內設貴賓廳款待貴賓用餐，房內全部產品電器沿用自家製作。

公元前722年，楚人卞和在荊山見到一隻鳳凰站在青石上，他知道鳳凰不落無寶地，事後持這塊青石獻給厲王，便是後世赫赫有名的和氏璧。陳國民亦有鳳凰不落無寶地的本領，他沾手的生意，卻有無限生機，但他說：「我從不相信世上有『船到橋頭自然直』這回事，即使船要泊岸，也得靠纜索牽引。」銳利的目光、過人的智慧，作為整個集團掌舵人的他，說時散發着一股攝人的魄力。

生產熱水爐起家

自70年代起，陳國民看準當時香港人開始對生活質素有要求，憑着生產熱水爐起家，賺了第一桶金。後來在1982年成立了德國寶，採用德國專有技術及歐洲優質配件生產電熱水器，終於打響了名堂。現時業務更趨向多元化路線，除了熱水爐，還有抽油煙機、煮食爐、高速智能煲、電磁爐、微波爐、焗爐、電飯煲、電熱水壺、冷氣機、抽濕機、電風扇、電暖爐、視像電話等等數十種。

別家廠商多數接外國訂單，生產製成品往外銷，但陳國民在當年便大膽地違反原有企業體制，隻身跑到歐、美及澳洲等地找尋最好的生產商，製造為香港環境度身定造的家電產品，輸入香港發售，售價比一般歐美家電更便宜。當時，這類質優價廉的產品確是開創了業界先河，也讓德國寶打開了新市場。

公司穩紮向前看

在現時全球金融海嘯影響之下，問陳國民有否擔心公司業績受影響，他滿有信心的說：「我們是穩打穩紮的公司，發展計劃是以長遠作目標，公司的利潤沒受多大影響。即使當年沙士肆虐，我們也沒有為其擔憂過，只要財政儲備充足，就算市場如何變化，我們也有充足的抵抗力面對。任何事都有高低順逆，總會有辦法解決的。雖然我不是股票專家，但正如股市屢屢出現物極必反的現象，當情況去到最壞便會反彈，市場走勢有高、低潮，只要平時做足準備，便無懼任何突發問題。」

事實上，現時德國寶正在逆市擴充，先在順德興建科技工業園作品牌的亞太區生產總部、在國內發展特許加盟店及積極研發新產品，同時間，陳國民又有新構思。

「我們跟不少地產發展商有合作，在新樓盤以家電、廚櫃、熱水爐等產品作配套，其實劃一的製成品未必個個業主合心水，何不靈活一些？當新業主入伙時，由我們送出優惠券，讓



陳國民經常邀請名廚親自到會煮食，以招待業務上的貴賓，現場廚房亦經常被電視節目商借使用出鏡。



手持千多元的頭部按摩器，陳國民卻用作推廣新款冷氣機附送的贈品。

打高球紓緩壓力

在商場馳騁逾30年，陳國民總會遇到事業上阻滯，問他有何解決問題的秘訣？陳國民笑稱：「每間公司都有自己的過程，自創業以來德國寶的發展都尚算順利，最初期當然會較辛苦，在資源調配上也要花點時間處理，但也沒有很大的難題要面對。偶爾工作得腦筋也實了時，我會打高爾夫球輕鬆一下，暫將壓力放下，然後重新由頭把問題再思考一次。」

雖然陳國民借助運動放緩壓力，但他更相信：「世上沒有解決不了的事情，視乎你最終能把事情做到100分、90分還是70分，儘管有時候事情難以盡如人意，但只要積極面對便一定能解決。」



陳國民自70年代中投入電器工業至今，在香港及海外均獲獎無數，成就備受肯定。

陳國民小檔案

德國寶創辦人陳國民自1975年便投入電器工業，2005年獲美國哈姆斯頓大學頒授榮譽博士，同年榮登世界傑出華人；2006年榮獲香港工業專業評審局頒授榮譽院士，並於2007年獲加拿大特許管理學院(CCIBA)頒授商學院榮譽教授。最近，陳國民更獲推選為《十大才智人物》，肯定了他的貢獻和成就。

陳國民一向積極推動香港工業發展，多年來擔任的公職包括：

- 香港遠紅外線協會會長
- 香港電器製造業協會永遠榮譽會長
- 2004至2006年度香港電器製造業協會理事長
- 港九電器商聯會永遠榮譽會長
- 香港電器製造業協會創會會員
- 香港中華廠商聯合會會董
- 香港工商品牌保護陣線常務副主席兼發言人
- 香港各界商會聯席會議發言人
- 香港模具科技協名譽主席
- 香港工業專業評審局榮譽院士及副主席
- 香港貿易發展局電子及家電諮詢委員會委員
- 香港貿易發展局中國貿易諮詢委員會委員
- 香港機電工程署電氣產品安全規例協調小組委員

他們選擇自己喜歡的產品款式及廚房設備，又可以彈性補貼差額選購更優質產品，這樣一來，既環保又能滿足他們的要求，發展商也可省回逐個單位驗測的人手，這絕對是地產商、業主及我們供應商的三贏局面。」陳國民的市場觸覺可見一斑。

從生活尋找商機

陳國民亦為未來的綠色事業作好準備，他語重心長道：「任何產品製造時都需要物料，我們的產品都堅持使用環保原材料。就如廚櫃的材料，我們採用自己製作的環保木材，可同時防水、防菌、防火及防白蟻。創造綠色世界是刻下的大前提，假如不為品牌增值，便很快會被市場淘汰；作為生產商，我們必須有令未來的世界變得更美好的使命感。」

問到陳國民個人的成功之道，他說：「要無時無刻都把事業放在心上，留心觀察市場上的走勢、科技上的變化及需求，從中找到未來的路向，發展機遇。只要一看到機會便立刻去做，絕不遲疑，再加上我也有點運氣，才能擁有今日的成績。就如我當初留意到廚櫃開始普及化，我們便自行研究生產，配合品牌的爐具及廚房家電作宣傳推廣。其實，只要你用心，生活上無論大小事項都可以想出商機。」

制度化人事管理

時移勢易，陳國民也在品牌的發展方針作出調節。「現在除了產品的實用性之外，用家們對生活質素有更多的要求，故此我們公司未來的路向會把健康、環保、節能及安全這4大重點放首位。我們的爐具全是無火煮食，以減少廢氣及全球暖化危機；還有近期銷情大熱的高溫消毒衣櫃，其實豬流感(H1N1甲型流感)出現前大半年已經有售，我們一直都注重健康產品的發展。現時品牌的重點推廣是兼備空氣淨化技術的冷氣機，更附送價值千多元的按摩器作優惠，反應相當理想，證明大眾的消費力仍然是存在的。」陳國民如是說。

由一間小公司發展至今日國際化的規模，陳國民自有他一套營商之道：「必須把公司制度化！時代已經轉變，我們不能只以自己的人事風格去處理問題，人的思想會隨年月而不斷轉變，『人治』已經不合時宜，惟有落實一套管理制度，才能令一間公司達到成功，減低衝突與人事協調上的麻煩。『忍讓』與『忍耐』這兩種處事態度亦同樣重要，做人不能太衝動，即使很小的事情，也可以牽連甚廣，影響深遠。」



陳國民身旁的高溫消毒櫃在豬流感防疫中，成為了坊間銷情急升的話題之作。