

# 鏡報

THE MIRROR

高房價震動中南海  
中央三重點工作顯執政功力  
「公投」暴露「港獨」禍心

月刊

總第391期

2010年

2  
月號

## 高鐵的軍事戰略意義



馬英九民望  
何以節節下跌？



「2012 政改」研  
學政進修討論 支持民主發展

應正視  
深層次矛盾和問題



定價 港澳地區HK\$30

獲特許在中國內地發售

# 陳國民談建德國寶家電王國

◎黃 珩 (本刊記者) 圖片: 德國寶提供

德國寶在短短的28年間已建立香港首屈一指的知名品牌，其家電及廚櫃產品更早已深入人心。這全憑公司創辦人陳國民博士過去堅韌不拔、努力拚搏的精神。更重要的是，他自有一套生意經，令他在逆市之中屹立不倒，其事業王國也能夠更上一層樓。

**德**國寶——一個地道的本土的品牌，卻糅合了德國優良傳統、技術及設計於一體。它更選擇讓外國人為自己品牌做原料加工(OEM)，價廉物美，開創業界先例。難怪德國寶在短短二十八載已成為一個家喻戶曉的香港品牌。德國寶創辦人兼董事長陳國民向記者講述了他如何成為一位成功的家電及廚櫃實業家，如何將德國寶打造成香港的獨特品牌而建立「家電王國」的心路歷程。



●德國寶深得客戶及業界的愛戴，屢獲獎項。圖為公司創辦人陳國民(左)接受政務司司長唐英年頒獎。

德國寶由80年代單一的銷售電熱水器，發展到今天產品多元化，大到廚櫃，小到電飯煲、煮食爐等數十種新穎的產品。德國寶更成為一間集設計、製造、零售及進出口業於一身的國際公司。近年，公司銳意雙線發展，除了銷售煮食用具等家電外，更進一步開拓香港及內地的高級廚櫃及廚房電器設備市場，銷售由歐洲進口的優質廚櫃材料及全線嵌

入式廚房電器，並提供「一條龍」服務，還於灣仔及土瓜灣開設德國寶廚櫃及電器陳列中心，此中心是目前全港最具規模的高級廚櫃電器專門店。目前德國寶已在香港設立700多個零售點。陳國民稱，德國寶提供的「一條龍」銷售服務，目的是想給予顧客一種高層次、高格調的感覺。

## 產品多元化 服務一條龍

「家有德國寶，生活無煩惱」。這句琅琅上口、深入民心的口號不知不覺間已陪伴着港人近三十載了。不少人可能會誤以為「德國寶」(German Pool)這個牌子是港商代理的德國廠商品牌，但其實它是一個本土大眾化名牌。德國寶的創始人陳國民稱，德國寶的製造和銷售起源於上世紀70年代，與德國公司攜手合作設計及發展多元化的家庭電器業務。德國寶的名字，代表着將德國優良傳統、技術及設計共冶一爐的意思。公司一開始便採用德國專有技術以及高品質的歐洲配件，誕生了令人矚目的德國寶電熱水器，並於1982年在香港正式成立了德國寶(香港)有限公司，同時在歐洲等地成功註冊德國寶商標。

## 遇逆市不逆 逢盛世更旺

世紀金融海嘯掀起百年一遇的驚濤駭浪，不少企業家因為投資失利而進退維谷，被迫暫停擴展企業，更甚者，被迫結業。然而，「有危才有機」，當下的經濟危機卻轉化成陳國民在逆市中大展拳腳的黃金機會，他無懼金融海嘯，將德國寶在逆市擴充。陳國民為何能在逆市中站穩住腳，而且還勇往直前呢？他稱，德國寶有一套完善的營運管理系

統，且公司實力雄厚，有充足的資金抵禦市場的衝擊。他強調：「做生意不分早或遲起步，最怕的是你不敢踏出第一步」。憑着這個信念，陳國民不但沒有因為突如其來的世紀金融海嘯而打亂陣腳，反而為他帶來人退我進的有利形勢，使公司在逆市中能進一步擴大市場的佔有率，其生意額更不跌反升。他深信，真正的實業是能經得起風浪衝擊的考驗，遇逆市不逆，逢盛世更旺。

陳國民稱他在商場上體會到要具有堅韌不拔、拚搏市場的精神，要勇於接受挑戰，敢於承受衝擊。他指出，做生意並不會是一帆風順，經營者必須具備耐性、要有一套長遠的發展計劃，堅守本業、穩步發展，品牌才會逐漸成熟發展起來。他強調，經營者要知道自己的優勢所在，「知己知彼，百戰百勝」，不會因別的行业易創業，易經營，易賺快錢而隨波逐流。正因為陳國民自有一套營商之道，德國寶才會在二十八載由一個寂寂無聞的商號發展到卓著的品牌。

## 發展加盟店 順德建總部

德國寶不但在港不斷擴展，更北望神州，在內地開設特許連鎖加盟店。擴展內地市場，是德國寶經營的一大特色。陳國民說，發展加盟業務是德國寶其中一項重大發展計劃。整個計劃斥資4億元人民幣，目標是建立覆蓋全國的加盟店銷售網絡。整個加盟店計劃，將主攻內地的縣級城市，在每一個縣市中，挑選出一位加盟商，然後加以培訓，負責開拓當地的市場。因為在每個縣市之下又有很多城鎮，假以時日就設立更多的分店，形成一個龐大的分銷網絡。德國寶最終的目標是在全國建立2000間加盟店。在營運方式上，陳國民稱不會收取加盟費用，但加盟商必須獨家銷售德國寶的產品。當加盟商加入德國寶後，可獲得穩定的貨源供應，且能藉着德國寶的知名度，而減低營運的風險。同時，加盟店會為顧客提供專業的維修服務，顧客既可享受箇中的服務，又能以特惠的價錢購買德國寶系列的產品，這樣便形成多贏的局面。陳國民強調，由於每一個縣市才挑選出一名加盟商參與，這樣德國寶便擁有選擇最優質加盟商的優勢。「我可以選擇別



●陳國民稱市場推廣策略是相當關鍵，故德國寶從沒有缺席過工展會。圖為特首曾蔭權在工展會與陳國民（右一）握手。

人，不是讓別人來選擇我」，這就是陳國民的營商致勝之道。

另外，為了因應內地經濟的急速發展，擴闊業務發展空間，德國寶在未來一年的重點發展項目是投資5,000萬美元於「順德科技工業園」興建面積達17萬平方米的全新亞太區綜合生產總部。新的總部共設有六個廠房，分為六大生產線，現代化設施一應俱全。陳國民強調這是一個很大的轉型，但他很有信心將會達致成功。

## 重環保節能 膺卓越榮譽

德國寶一直堅持以安全、健康、環保及節能為理念，注重源自德國的專家對產品的設計、技術和安全的嚴格要求，對每件產品均秉持着精益求精的精神。由於德國寶深得客戶及業界的愛戴，令它屢獲獎項，例如榮獲《香港卓越名牌》、《香港超級品牌》、《中小企最佳拍檔》、《Q嘜》優質服務證書等獎項。然而，高瞻遠矚的陳國民卻不滿足於現狀，他強調：「我好有信心，德國寶未來將會衝出香港、內地，進軍歐美，成為跨地域的世界品牌。」他認為，要在市場競爭中脫穎而出，靈活、全面的市場推廣策略是相當關鍵的。所以，自98年以來，德國寶便沒有缺席過香港舉辦的工展會，歷年來均是最大的贊助商，且一直穩坐全場銷量冠軍。此外，德國寶更邀請知名藝人肥媽瑪利亞及李司棋做代言人，大力贊助《星級廚房》及《肥媽私房菜》等飲食節目，進一步推廣營造「品味廚房」的現代生活方式，充分發揮其品牌的效益。相信德國寶將成為一個成功的企業實例，值得中小企業借鏡效法的榜樣。 (圖)