



對一些經驗老到的員工來說，以售賣浴室磁磚、潔具的行業，如何明白突然講求市場和 lifestyle，不會要求他們一時三刻適應和接受，惟有盡力說服他們。

## 「潔具大王」女兒 劉思蔚開展新舊交錯傳承路

夢想與現實兩者似乎常處於對立狀態，但只要認清目標向前進發，即使曾被拒之門外，成功之門亦總會為你而打開。恒成集團執行董事劉思蔚（Denise），身負「潔具大王」女兒之名（父為恒成集團主席及董事總經理劉旺），從傳統的室內裝修承建和建築物料供應行業，到創立時尚生活用品及家居陳設理念的 Colourliving，曾經飽受質疑，最終在不斷的學習過程中找到發展路向和目標，不單達成了父親的心願，亦展開了新舊思想交錯的傳承之路。

撰文：梁詠嫻  
攝影：黃國立  
部分圖片提供：劉思蔚

開會後匆匆趕至的劉思蔚，甫入店內即見一眾員工親切地打招呼，言談溫柔開朗的她，實與裝修承建和建築物料供應這男性主導的行業風格格格不入。

自言小時志願是當建築師的她，雖然未能實現理想，但身為長女，亦自知要負責家庭；以前對於家庭生意，按班人、搬班這些字眼感到厭力，但自小已對前路很清晰，雖然爸爸沒有寬之於口，但亦心知她渴望我能幫忙打理業務，所以最後沒有選擇建築，而是修讀經濟學科，為日後接管家業作好準備。

### 成立市場部走得更遠

在美國倫敦大學畢業後的劉思蔚，先於當地工作兩年，只為獲取更多的工作經驗和知識，「在倫敦的企業銀行做了兩年的市場部實習生，無論是工作環境和性質也相當不錯，雖說是5天工作天，但外國的辦事模式和風氣較為輕鬆，每逢星期五的下午已充滿放鬆氣氛。然而，但當時的我依然心繫香港，所以返港前，亦於 Inghald School of Interior Design 報讀了一個短期 course (Certificate of Interior Design)，學習一些藝術元素和技術，包括 sketching、戶外寫生、水彩繪畫等，算是為自己圓夢。」

返港後，劉思蔚並沒有因為掛著「太子女」之名而獲得公司的高薪厚職，反而先出任爸爸的私人助理。正如她所言「做做家學」；「對初出茅廬的我來說，就算公司給我一個很高的職位，我也不敢接受，所以最初期的職責是到各個部門實習，藉巧當時公司正籌備上市，密集的工作量如濃縮的訓練課程，令我於短時間內接觸和認識到公司內外的不同工作。」

「兩年後，我覺得在公司發展到這程度，頓時失去方向，感到很迷惘，而且各個部門已有屬下負責的同事，另一方面，當年正是籌辦大型活動的全盛期，很多高檔奢華品牌都爭相得花錢在 PR & Marketing 上，機緣巧合下，我亦曾參與協助慈善籌款活動，



(上) 公司舉辦的「Art Club」培訓活動，劉思蔚(右二)經常到各地參觀家具展的劉思蔚，也會與從事藝術藝術的丈夫接觸到藝術展覽一覽。



劉思蔚(右二)與家人感情融洽，弟弟(左一)、妹妹(右一)、父親劉旺(中)及母親(左二)一同出席公司周年活動。

以及與品牌和零售相關的研討會，從中了解到營銷對營運的重要性；要在市場上行得更遠，必須為定位，知名度作出進一步提升，因此，我立下決心要為公司成立市場部門，同時也為自己的事業，找到了新的發展方向。」

### 打破傳統營銷界限

由零開始建立一個全新部門，難免會遭受到懷疑，甚或否定，但自言性格堅毅的劉思蔚表示：「創立這個部門的目的，主要是強化行內地位，同時樹立品牌形象，整個過程需要很多人的支持才能順利完成，雖然前期貨物同零售經營這個部門的效用，甚至認為可有可無，最重要還是做成生意，而且對一些經驗老到的員工來說，以售賣浴室磁磚、潔具的行業，如何明白突然講求市場和 lifestyle？對於他們的困惑，我是絕對能理解，亦不會要求他們於一時三刻適應和接受，惟有盡力說服他們，以公司發展為大前提。」

為了令同事們能夠緊隨公司的步伐，以及未來以高質生活為大前提的新方向，劉思蔚從前年開始，每星期於公司舉辦名為「Art Club」的培訓活動，以藝術的手法讓他們體會箇中的理念。

「沒有什麼方法比起讓他們親身體驗更為直接有效，所以我們為不同層面的員工，包括設計團隊、市場部以及前線操作和推銷同事安排了別開生面的工作坊，從分組選取主題、挑選物料，至親手創作屬於他們的藝術品，例如雕塑、油畫，然後再提出來，當他們清楚了解每件藝術品背後的理念時，投入感油然而生，從中亦發覺到他們高品質的生活態度，好的產品並非一定要價格高，著眼的反而是當中所運用的物料、手工，以至背後的故事。」

### 爸爸從不會偏袒女兒

身為「潔具大王」恒成集團主席及董事總經理劉旺的女兒，劉思蔚坦言感謝爸爸給予機會和信任。

「小時候已跟隨父母巡舖，加上媽媽負責工程方面的業務，也會到地盤視察，耳濡目染下對這行業也有所認識，爸爸做事公平認真，從不會因為我是他的女兒而有所偏袒，剛加入公司前，他甚至曾對我說：「不要認為自己是家中一員就能夠得到什麼重要職位，一切都要靠自己的努力爭取。」他永遠是我學習的對象，對行業開明的態度和遠見令我確切地體會到，即使是傳統行業，只要願意求變轉型及與時並進，也能開拓另一片天。」

### 為父達成心願

2000年，為了完成爸爸的心願，劉思蔚決意開創業界史無前例的先河，開設一站式生活時尚概念店，大膽地將傳統的建材行業注入生活元素，亦同時為傳承之路加入新思維；「Colourliving 的創立是為了實現爸爸的梦想，從事建材生意30多年的他，一直渴望擁有大型的一 stop shop 延續他的事業，所以這店不單成為公司的業務轉型，也成為了我的事業轉捩點，主力推銷高檔奢華品牌，甚至服務，至今業務更已遠超一間零售店，例如參與不同的大型項目，如銀行辦公室、餐館、會所及 spa，每當得到朋友或客人稱讚說「好靚」而非價錢很貴時，我知道我們的努力是沒有白費的。直至2003年，剛巧一位負責零售的董事退休，爸爸逼着我登報請人，當時我大膽地毛遂自薦接任，於是便成為了集團的執行董事，負責的職責範圍更廣，為工作帶來更大的推動力。」