



◀ 莫傑琳當初改革 Rapee Living 時，未開始賺錢便又開地鋪又買電腦系統，開支增加了三倍，嚇了下屬一跳，但她說要改革便要堅持，要跳出框框大膽嘗試。

太子女做打工仔，予人感覺是賺錢買花戴，所以一些企業家的後人鍾情自行創業以證明自己能力。以米粉打響名堂的本地品牌超力食品，太子女莫傑琳一畢業就接手超力，同時另闢床上用品生意 Rapee Living，老父為教她做生意，將她由細鬧到大，令她明白搵食艱難；常掛着「搵食就係咁」口頭禪。而來自羅氏針織家族的羅可欣與羅可旋姊妹，她們開舖純粹講「feel」，在老父打下創立時裝店 Ziamo 和 bread n butter，讓她們有機會把時裝設計和做生意的天分發揮，其父羅蜀凱並無要求二人要做到什麼成績，蝕錢也只當擺經驗。兩個家族的太子女，兩個不同的故事。



◀ 莫傑琳（中）小時候父親莫國安（右）工作繁忙，難得有機會一起出外玩，旁為其母（左）。

父親莫國安中學畢業後在怡和洋行任推銷員，首次創業經營假髮生意，後來於一九七二年經銷台灣超力即食麵。至七八年全面收購台灣超力米粉的股權，成為超力米粉大老闆，是白手興家企業家。

莫傑琳

- 1995 畢業於澳洲昆士蘭大學工商管理系，同年加入超力食品當出口部經理。
- 1996 加入利鳴企業（Rapee Living）任總經理。
- 2004 購入超力股權後，出任 Rapee Living 及超力食品總經理，Rapee Living 現有九間分店及十九個百貨公司專櫃。



莫傑琳（右一）一到燒烤場便通場飛與員工打招呼，更親手為員工烤燒豬，毫無老闆架子。

三 十四歲的超力米粉老闆莫傑琳，上月底與超力食品 and 經營床上用品 Rapee Living 的利鳴企業下屬，齊齊到白石燒烤場燒烤。一到場，她便通場飛和員工打招呼，對每位員工都能直呼其名，「喂，豪哥，廠務嘢邊咁忙，都幫手搞呢個 BBQ，真係唔該晒你。」跟着，大家一邊燒烤一邊猜拳，她又加入戰團，「十五，二十，開晒……」即使猜輸，也絕不賴賬，全杯啤酒飲乾。其後的刨西瓜大賽，她出盡力同員工鬥快刨，縱然西瓜汁濺滿面，也絕不介懷。連市場部的員工 April 也說：「老闆好玩得嘍，平時又鍾意講笑，有時係屋企整甜品都會預埋我哋。」

與莫傑琳於九八年剛接手生意時相比，超力食品 and Rapee Living 的生意翻了三倍，現時 Rapee Living 除了在百貨公司設了十九個櫃台，更在豪宅區山頂及赤柱等地開設分店，每年的營業額估計逾億元。

莫傑琳一年大概須出差四、五個月，不是搞美食展覽攤位，便是出外見客找貨源。忙碌的工作令她一直不敢要小孩子，「我有太多時間唔啱香港，如果有小朋友，都無時間陪伴，我唔想第日生咗細路，佢親近工人唔親我。」她坦言自己年紀也不小，是時候認真考慮生孩子的問題。但她的確很享受自己的工作，見她一落分

花錢革新老父大罵

九六年莫傑琳接手利鳴企業，她直言被公司嚇了一跳，「第一次踏入個office，只係有一至兩部電腦，出入單全係人手，真係呆咗一呆。之後，我就為每一個同事買部電腦，將個辦公室裝修得光猛啲，加多咗個大Pantry，等員工食飯食得舒服啲，又買個存貨系統方便打理廠務同出入貨記錄。」

安裝電腦系統她用了三十萬，又花了二十萬在赤柱廣場開了首間Rapee Living，還未幫公司賺錢便大開水

▶ 羅可欣（上）講feel開舖，先開Ztampz，後開bread n butter，而家姐羅可欣（下）亦因對投資銀行工作生厭，與妹妹一起做時裝生意。



結婚七年的莫傑琳因工作忙碌，一直不敢要小孩，但養了四隻貓在家中。

選科無自由

現時父母過着退休生活，閒來到世界各地旅行，雖然她有一姐姐，但其浪子性格對營商全無興趣，繼承爸爸生意的責任自小落在莫傑琳身上。小時爸爸已常帶她出席生意飯局或結婚喜宴，「我六歲便成日要陪爸爸應酬，認識咗mode。有時爸爸返公司又會帶埋我去，佢可能想我習慣吓公司嘅氣氛，又想啲員工認識我啦；嗰時我大學想讀化學，佢都要我讀工

喉，支出比平時多了三倍，下屬以為她是「洗腳唔抹腳」的千金小姐，「次次用錢的時候，佢哋就會問我係唔係有必要，好似將cushion用膠套包住咁，因為佢哋以前唔用膠套一樣實得。我就要慢慢將我個理念教番佢哋，同佢哋講加咗包裝，不但只衛生，而且定價都可以高少少。」

莫傑琳以為樣樣知會爸爸，擺定聖旨搞改革就無問題，誰知父親一見赤柱Rapee Living新舖，便大發雷霆，認為陳列疏落絕對是浪費空間，用掛鉤陳列貨品「簡直不知所謂，有失大體」，只有在貨倉才會用掛鉤，而且售賣一些新穎家品，好像四千元的花形大風扇，「完全無聊」，莫傑琳的爸爸在電話罵她四個小時，她本着「鬼叫佢係我爸爸」的心態，邊哭邊讓他鬧；新舖開張時，父親更生氣得沒有出席。

雖然心裡不好受，但莫傑琳仍然堅信自己的一套，事實上那花形風扇在開業五天便售出，而新店的生意額亦較在百貨公司的櫃位多出三倍，老父見新舖有成績，都只可跟她慨歎「依家真係年青人嘅世界」。現時，利鳴企業人手由當初只得廿人增至一百二十人，分店亦增至九間，父親已不再過問她公司的事，全盤放手交給她打理。

經莫傑琳改革後，Rapee Living變身為高檔床品家品店，這是山頂廣場的分店。



管(工商管理系),為接手生意鋪路。」在澳洲讀書時又要每月為自己的開支和父親在當地的酒樓生意,做財政報告,仔細紀錄支出及收入事項,「爸爸差唔多一兩個月便到澳洲,有次我遲咗10分鐘,俾佢知道咗,又俾佢鬧咗成個鐘,鬧到喊。」九五年她在昆士蘭大學工管系畢業後,便立即被爸爸召回港打理超力食品,並沒有像其他太子女般到大機構打工,她苦笑道:「入大公司見識我梗係有諗過,不過嗰時爸爸都差唔多六十歲,我唔通唔10咩。」

辛苦無人可憐

當時她在父親的安排下出任超力食品出口部的經理,有機會出外見客傾生意。「開頭都好開心,有份參與公司重要會議,不過連出口嘅程序,好似點落shipping(船期),要去貨倉點貨,連米粉係點整等,都要同事教番我轉頭。」到歐洲見客,因公司對海外公幹的使費有限制預算,她只能住在廉價酒店(B&B)。平時有司機車出車入的,一日要走到十個不同地方見



寫字樓沒有花巧的裝修,只放滿快勞、計算機等,可見她是實幹型的老細。

客,回酒店本想打電話給爸爸撒嬌,爸爸卻只問她工作上的事務,還叫她有多餘時間也要多出外尋找客人,她收線後淚如雨下,「以前梗係唔慣咁辛苦,嗰時想搵人呻都無,唯有喊出來等自己舒服吓,之後咪繼續見客,搵食就係咁。」她聳聳肩說。

經常將「搵食就係咁」掛在嘴唇邊的莫傑琳,雖然自小生活無憂,有工人司機服侍,但家中也曾經歷起與跌,讓她明白幸福不是必然。「大概五歲嗰年,原本一家住在廣播道,因為爸爸周轉不靈,而要搬到荃灣;嗰時年紀很小,唔知乜事,只記得屋企細了一

半,爸爸媽媽跟住好忙工作,由朝七做到晚九、十,一年後我哋一家就搬去賽西湖,我就知爸爸嘅錢唔係由天跌落咁容易賺。」她說爸爸永遠很節儉,平時衣服也不多買一件,卻處處為家庭着想,堅持要住得舒服服。

十年前,老父為部署把超力上市,把手頭股權轉到另一拍檔;但見搗了多年上市未有眉目,兩年前,父親再次把超力的股份全盤買回,亦同樣把這間公司交給她打理,「佢一直都好掛住呢盤生意,所以希望我可以睇番。」她就撐起超力和利鳴兩間公司了。



羅可欣(左)計數較叻,負責鋪頭的營運;而羅可旋讀時裝出身,則主力設計及市場推廣工作。



採 訪羅氏針織家族的太子女——羅可旋(Victoria)及羅可欣(Edith)前,與她們的公關聯絡後,才知道她倆做專訪,是需要安排化妝及髮型服務,否則二人「會皺眉」;於是記者也要打破一向部門慣例,為她們張羅髮型及化妝師。

兩位羅氏姊妹花準時到化妝室,二人一身自家品牌bread n butter的打扮,而姐姐羅可欣則將HERMES手袋放在一

姊妹花賣時裝

父親是羅氏針織創辦人羅定邦的五子。羅定邦於五十年代開始從事製衣業,七五年成立羅氏針織,八十年代羅定邦與羅新林百欣、萬泰田元瀾及肇豐方肇周齊名,被稱為配額「四大家族」。七十年代起,羅家進軍地產,購入多幢長沙灣的廠廈及地皮。羅蜀凱由七十年代尾便掌管家族的羅氏針織業務。

- 1998 畢業於多倫多大學經濟及市場系。
- 2000 紐約Parsons School of Design時裝設計系畢業,讀書期間曾於Marc Jacobs當兼職設計師助理。
- 2001 加入Gucci當採購員。
- 2002 由父親羅蜀凱打本,創立Ztampz,現有7間分店。
- 2004 創立bread n butter,現有12間分店。
- 1997 加拿大Queen's University電子工程系畢業。
- 1998 史丹福大學管理碩士畢業,並曾分別在所羅門美邦、貝爾登斯和百富勤工作。
- 2004 加入bread n butter任董事。



雖然小時候羅可旋(左)喜歡玩Barbie,羅可欣(右)愛砌Lego,但由小至大她們最投契。

Ztampz和bread n butter的辦公室也是設在長沙灣羅氏針織總部內。每到轉季時,羅可欣(右二)便忙於與員工檢討營運情況。



旁，坐在梳化細細道出兩姊妹打理公司的情况：「Victoria負責設計買辦及品牌建立方面；而我數口比較好，負責行政及營運方面。」問到會否因大家都是老闆，做事及決策上會有爭拗，她猛噙地說：「都話分開做嘢，唔分得清又點做，即使係有，我哋都會尊重大家嘅expertise（強項）。」

極速開舖

妹妹羅可旋的強項就是時裝設計，她畢業於紐約時裝名校Parsons School of Design，返港後在Gucci當買手，她說：「Bossini都好好，不過唔係我想做嘅時裝，所以讀完書之後都一直諗開Select shop（即店中售賣多個品牌）。睇Gucci做咗一年便同爸爸講想開舖頭賣世界各地有特色品牌嘅衫，好似儲郵票咁，所以Ziampz讀音同Stamps差唔多。」記者再問她之前有沒有計劃過，她又皺皺眉說：「我呢個人無話計唔計劃，當時我真係冇feel想開舖，爸爸便打本俾我開。」

○二年羅可旋首先在銅鑼灣開了專賣貴價女裝的



家姐羅可欣說如果不是家族的關係，她相信鋪頭不會只在兩三個月間便可進駐大場。



出身羅氏針織世家的羅可旋（右六）於○一年下嫁同是來自成衣界大家族福田集團的夏錦安（右七），當年在會展中心筵開百席宴請親朋，堪稱世紀婚禮。旁為爸爸羅蜀凱（右四）。

Ziampz，其後於兩年內擴充到七間，到了○四年，又一次過在大型商場開了六間主攻中價服飾的bread n butter。羅可欣說開業初期因為家族背景，容易贏取大商場的信任，「我同佢哋講想入佢地場開舖，兩三個月就肯見我哋，若果唔係家族背景關係，我諗都要等半年左右。」

改行中價路線

由於Ziampz以Select Shop經營，代售歐洲、日本等高檔時裝，開舖後，羅可旋忙於四出買貨，由找貨源到店舖營運都要自己攞，即使去年懷

孕大肚，坐月期間便已開始工作，而盤數則交予會計師打理，同時每兩至三個月把財政報告交給父親羅蜀凱過目。「多國名牌時裝貨源好唔穩定，有時觀，有時唔觀，船期唔係你控制，有時入一兩季之後又俾人高價搶走個品牌，所以唔係自己個品牌，做得幾好都有用。好似Joyce當年入Armani，幫人開晒鋪都有十年八載，最後人哋都係自己攞番。」

售賣人家品牌，話事權不在自己手，有些品牌更會過橋抽板，於是她改賣較大路的時裝。「大路嘅需求一定多過奢侈品牌，羅氏針織係GAP最大嘅供應商，你哋話GAP大定Gucci大。所以三年前我就去巴黎，搵到走

羅可旋（右）與其他富豪第二代稔熟，如前年賽馬會婦女銀袋日便與南華集團主席吳鴻生女兒吳旭榮（左）一起出席。



中價嘅法國品牌bread n butter，要自己擁有一個品牌，設計、生產同管理都可以自己睇實。」

自由政策無壓力

bread n butter 嘅衣服設計較簡單，而其中品牌強項的針織衣物則由家族的羅氏針織供貨，產品的質素較易控制。

○四年，姐姐羅可欣想離開投資銀行，便與妹妹一起發展bread n butter。「可能我係來自企業家的家庭，投資銀行嘅project-based（逐一項目）工作唔係好適合，完全睇唔到成件事發展。」她們二人閒時也會和開鞋店Mocca的堂妹羅穎怡一齊傾生意經。林建明女兒林焯珊亦與她們稔熟，Ziampz有時裝展亦會捧場。

「我以前做投資銀行，樣樣都要Benchmarking（標準化），將事事都Quantity（數量化），我就正好將呢一套運用係營運上。」羅可欣說。她管理bread n butter每兩星期要開一次例會，報告及檢討公司各部門的情況，前線銷售人員不論是每日、每月、每年都有銷售額追，她對同事要求極高，羅可欣說有壓力才會進步。不過兩位太子女的老父從無給予她倆壓力。

兩位太子女的父親羅蜀凱，從小至大，也沒有規定她們要走什麼的路，亦沒有規定她們要繼承生意。「爸爸打本俾我開舖都沒有我做一定成績，做得好固然理想，唔好味當一次經驗，當係自己的Portfolio（作品）。」

據羅可欣稱，Ziampz及bread n butter總營業額已由○四年的四千萬跳到逾億港元。被問及是否已歸還了當初的開業成本給爸爸時，她只說：「爸爸係我哋的長期投資者，所以我定期都要向他匯報呢。」