

葉Edward的逆势擴張 看法獨到

# 打敗不景氣 商品超所值

記者劉爽

紐約報導

葉Edward相信「經濟好的時候，賣的商品要物有所值；經濟不好的時候，賣的商品就要物超所值。」在其它公司緊縮開支和減少人手的時候，葉Edward不僅沒有這樣的打算，反而因為生意的發展，計劃明年在美國其它城市新開分支機構。

TUG Business Solutions總裁葉Edward並不以為信譽本來的教導，認為實踐更為重要。在大學還未畢業時，他就憑自己出色的電腦技術進入MTV工作，在1998年創立了自己的TUG電腦公司，從事當時很火的電子商務，後來轉型成電腦諮詢公司，現在他的顧客群擴展到了美東、美中和亞洲的各個地區，一些大型的博物館、食品公司、地產公司、首飾行都採用他們的商務軟件和諮詢服務，同時他還是微軟零售軟件在紐約地區最大的代理商。

金融危機下，葉Edward的生意也受影響，比如顧客難以支付欠款等。葉Edward靈機一動，幫欠款顧客尋找貸款銀行或機構，還替顧客尋找生意契機等，既幫了顧客也等於幫了

陳Victor華爾街旁人壽壽司

# 不懼大蕭條 溫情聚士氣

記者劉爽

紐約報導

「金融風暴後，我們店員馬上就開會，討論如何減少開支和增加客流。」在曼哈頓南街碼頭經營壽司店Suteishi的陳Victor(見右圖，記者劉爽攝)很直接地表示，「他們提

目前金融危機的狀況下，千萬不要進行沒有把握的多元化投資，要集中注意力在自己最有把握做好的方面，提供給顧客的商品一定要物超所值。



葉Edward(右)和他的生意合夥人Michael Lazarus(左)。(記者劉爽/攝影)



不重要的，沒有人會他這個老板當回事。陳Victor也很感謝企業家組織(Entrepreneurs Organization)在這個機構每月的討論中，他與小型企業家們交流經營管理之道，學到了不少

了很多好的建議。」布魯塞爾出生的陳Victor在航空公司當了11年工程師，轉從商後開了幾間零售店，生意都不錯，這間以其妻子命名的中高檔壽司店才開業2年就取得相當不錯的成績。陳Victor沒有上過商學院，但他有自己的管理哲學：他高薪聘請從沒有管理經驗的人任經理，就是相信她待人處事能力；他對員工的要求不高，每月增長1%的業績就可以，員工定期交流討論如何減少壓力；給員工出利事，更鼓勵他們明年努力；他相信不能苛扣企鵝的薪水，因為拿錢最少的他們是與顧客接觸最直接的人；他還認為自己是這個店裡最

金融危機後，靠近華爾街壽司店生意也受到影響，比如周圍一些大公司的客戶少了一些。但陳Victor沒有坐著發愁，而是積極開展新業務行動，例如向周圍新搬來的住戶贈送開卡酒，給消費的老客人生日卡片，給消費數次的外賣顧客折扣等。另外，他貼心省錢建議，在某些時候紙張用光，廚師們甚至跑到華埠買食材以減少開支等。

陳Victor對金融危機並不在意，調整策略後，他信心更足，他表示經濟再壞，總公司絕不會降低價格走低價路線，而是會變成更高級的餐飲場所。

陳偉明地產管理展拳腳

# 低迷抓機會 遠征關市場

記者劉爽

紐約報導

與眾多擔心經濟低迷會影響自己企業發展的企業家沉著不同，有不少企業家正著眼於對危機尋新的發展機會，取得了不錯的成績。

在曼哈頓聖貝卡(Tribeca)開辦地產管理(Triseca)的陳偉明(Tan Weimin)認為，現在經濟不景氣正是自己的發展機會。

陳偉明曾在花旗集團工作多年，認識不少在投資銀行工作的朋友或同事，大家做他的手中有一些閒錢想投出去，但因為沒有時間或是



儘管房市不景氣，但陳偉明對地產管理樂於樂觀。(記者劉爽/攝影)

少經驗而無處下手，陳偉明乾脆辭職，3年前創辦了自己提供理財建議，隨後又開了一間房地產經紀公司，專做曼哈頓的地產，生意每年都有增長，公司發展也越來越快。

華爾街的金融危機給各地地產生意帶來不少限制，陳偉明在開辦公司也不例外，但同時，他發現房產管理很有發展前途。他認為，儘管大家都對購買和出售房產持謹慎態度，但擁有房產的屋主總是存在，尤其是那些有些沒有多處房產的屋主，他們已出租或空置的房產，就需要有人替他們管理地產。

陳偉明在紐約上州的雪城創立了一間地產管理公司，那裡的土地便宜，面積大，那自己很難打理多處產業，現在陳偉明公司在雪城管理他的1200個房產單位。而且辦公室硬件要求不高，所以花費在硬件上的錢並不算多，成本小，收益大，多元化的經營又幫他渡過了金融危機帶來的衝擊。