

回顧43年心路歷程 作好抉擇走得長遠

家電大王 陳國民

「創業從不會一帆風順」

陳國民小檔案

- 年齡：75歲
- 職銜：德國寶創辦人及董事長
- 部分公職：
- 香港品牌發展局前會長
- 香港提升快樂指數基金創會會長
- 香港電器業協會榮譽會長
- 最新個人榮譽：2025年2月獲頒「香港傑出品牌領袖獎」



掃碼睇片

有「家電大王」之稱的德國寶創辦人陳國民回顧過去接近50年的創業歷程，深刻體會到創業之路從來都不會一帆風順，過程中必然會遇到阻滯與困難。因此，他認為抉擇至關重要，創業者應選擇自己真正能夠做到的事，才能走得長遠。回想1982年創業之初，陳國民堅信香港社會必須跟隨世界潮流，同步前進，電器化家庭乃大勢所趨，因此決定投身家電市場。從生產熱水器起步，逐步拓展至高科技廚櫃、廚房電器及智能家居產品，最終打造出今日的德國寶家電王國。

圖／文：康志強



成功之道係毋忘初心，堅持信念做到最好。

萬平方呎。



■ 旗艦店設有Cafe，方便客人參觀完後可休息及用膳。



■ 顧客正在選購新推的家電產品。

談及過去創業的艱難，陳國民感觸良多，指出當年創業的環境與現時截然不同，過去香港沒有今時今日的眾多基建，社會的發展都是由一個雛形開始。他笑言，那個年代香港人都是真正白手興家，非含住金鑰匙出世。

敏銳觀察家電發展路向

在六七十年代，國際公認日本和歐洲的家電技術最為先進，當時德國已率先發明並生產各類型家用電器如熱水器、抽油煙機及抽濕機等。面對這一趨勢，陳國民敏銳觀察到香港家居電器化是未來必然的發展方向，而且這一趨勢將具有持續性與長遠回報。因此，在1982年創立德國寶時，他已選擇專注於生產家用電熱水器，因為生產難度相對較低，自己更有能力完成這項產品研發與市場推動。「我喺1975、76年入行時，就決定投身熱水器行業，因為生產技術及投資較其他家用電器較為簡單，而且我覺得那時候香港家庭可以用熱水器沖涼代表一種享受及進步。」陳國民

回憶道。

他指出，四五十年前香港仍屬發展中地區，當時許多家庭仍使用火水爐煲水沖涼，而能夠在家中浴室裝置熱水器的家庭，已可視為今日的中產水平，象徵着家居生活的提升與進步。

然而，陳國民認為，企業發展是一個循序漸進的過程，並非一蹴而就。因此，直到1982年，他才正式創立德國寶，推出品牌的首款產品——熱水器。隨着業務逐步擴展，到八十年代中，他意識到公司不能只有單一產品，而必須要橫向發展，拓展更多家庭電器，以滿足市場需求。於是，德國寶開始進軍廚房家電領域，開發更多家電產品，例如廚房嵌入式電器及各類型小家電等，進一步提升港人的家居生活質素。此外，當時一般家庭對廚房的要求不高，以較為簡單的獨立吊櫃與地櫃為主，而德國寶則率先引入德國設備，設計及生產高質素整體廚櫃，為家居空間帶來更多創新與便利。

由於陳國民屬於完美主義者，例如考慮發展廚櫃市場時，也會選擇與德國最大機械設備廠合作，採購全自動化設備，生產最現代化的智能廚房以滿足市場需求。今時今日，德國寶除銷售由德國設計及製造的各類型熱水器外，一直與德國設計師共同研發，全面提升產品智能化及多元化電器，現時市面上德國寶的家電產品，種類繁多，其中包括各種廚房電器、煮食爐具、季節性家電、保健產品等。

能力範圍內做到最好

總結德國寶成功之道，陳國民認為，堅持創業時的初心，那就是產品要堅持良好的品質、口碑和信譽。至於德國寶的未來路向，他指，「我覺得德國寶係朝着要配合國際市場未來的需求，同步發展，尤其在AI智能化方面，與時並進，切勿落後於大環境及不思進取，我哋必須站在時代嘅尖端領導潮流，打響香港品牌，揚威國際！」

從未想過交棒或退休

目前，陳國民的兩位千金都在德國寶協助公司運營，但他笑言，自己從未考慮過退休或交棒的問題。他始終堅持，對於子女的成長，最重要的是給予自由發揮的空間，正如當年大女兒Karen到海外升學時，他完全不干預選科及選校，「我只負責供佢哋到海外讀大學，畢業後就要靠自己能力搵食，不可靠父蔭。」陳國民坦言。至於如何評價女兒的工作能力，他仍然保持一貫的嚴謹與低調，僅簡潔回應，「非由我講佢哋嘅，應該由外界人去評價佢哋。」

聽取銷售情報 集思廣益

若說陳國民是一名工作狂一點也不為過。他透露，自己每天都返公司上班並主持大部分會議，尤其是每個周末都會以微信視像主持內地電商主管部門的匯報，繼而聽取港區營業部報告本港的營業狀況，十年如一日，從不間斷，（除非出外旅遊或公幹）他都會返公司主持會議。「每周我會聽取Sales成員發表意見及報告市場狀況，而我又可以喺會議上第一時間將未來嘅新產品介紹俾Sales們，攞吓佢哋意見。」陳國民形容會議上除了他的想法外，同時還可以聽取各人意見，望能做到集思廣益之效。



■ 陳國民指他們研發的小型煮食家電方便又實用。