

人物 People

專訪

家品店東主：刀仔鋸大樹才算叻

信奉精兵制 多人也只是浪費

第二屆香港國際設計家品展 (IDFF2017) 將於本月底 (8月25至27日) 在香港會議展覽中心舉行，且是首次與國際頂尖設計展——科隆國際家具展 (IMM Cologne) 聯手舉辦，誓要成為亞洲首屈一指的设计展。

其創辦人余詠詩說：「現今市場在亞洲，他們就應該來我們亞洲，讓多些人看到；你想做生意，就要過來，還要我們過去這麼辛苦？」

■本報記者 謝傲霜



余詠詩認為，香港可擁有一個能夠媲美世界第一設計展。她相信香港在亞洲區有其優勢做到這事。(曾為攝)

對家品的熱情，一個人可以去到幾盡？余詠詩就因婚後組織家庭四處蒐羅家品時，竟因感到香港當時的設計不合自己品味，在機緣下創辦公司，於1995年在中環蘭桂坊開設樓高3層共約1,000呎的家具店 Sol y Luna，引進紐約手作家具，且由於美國家具較大型，每次店內更換展品，還需要拆樓梯才能處理。

創辦設計家品展 冀達頂尖水平

余詠詩是香港乒乓總會會長余潤興之女，於香港拔萃女書院畢業後，遠赴美國加州大學柏克萊分校讀建築，及後曾在美工作兩年，至1990年代初回港。

「那時回響頗好，因為香港市場未見過這些設計。」余詠詩說，開店後她兩個女兒相繼誕生，但由於門市同事只懂處理價格送貨等基本事項，未能向顧客介紹設計的優美之處，故她凡事親力親為。至2015年創辦首屆香港國際設計家品展，她也是獨力擔起所有，余詠詩認為，這與她的建築師訓練有關。

「以前我於建築公司任職，全公司百多名員工，但我條Team只得4人，上司、秘書、我，及一位畫圖，但同時間我平均做了7個Projects，所以多人也只是浪費。」余詠詩說，作為建築師，她不會懂得興建一棟樓宇的所有環節，所以她要做的就是找許多公司去做他們專業的工作。余詠詩說，在懂得安排人手之餘，還要懂得要求，「你給人做，也要有標準，指引人家怎去做到你的要求。」

因此，香港國際設計家品展這個被余詠詩稱之為如Boutique的Event，僅是由余詠詩及幾位工作人員統籌，因為余詠詩認為，做這件事，應比起樓更簡單。可是，只要細看本屆家品展的內容，就會發現並不如她所說的簡單，當中包括名家講座、品牌精品和設計策展3

個展區，單單是名家講座已有18場，而設計策展之下又分5個項目。

市場在亞洲 質疑何須赴歐洲

余詠詩說：「我做事要刀仔鋸大樹，用最少Cost做最好效果才稱為叻。你成村人做，那就當然做到，但如成村人都做不好，例子多的是，那就一定有問題，例如無心去做好，或無善用資源去做這件事。」不過余詠詩認為，她自己「有排都未成功」，且還有很長的路要走。

萌生要在香港辦一個達國際頂尖水準家品展的念頭，余詠詩說，早於20年前首次參觀巴黎的法國巴黎家具家飾展時，她已思考為何香港沒同類展覽，及至Art HK被Art Basel收購，於2013年在港舉辦首屆的Art Basel Hong Kong (巴塞爾藝術展香港展會)，她就感到香港文化氛圍終成熟，對生活質素有要求，也欣賞藝術，是時機到了。

「其實全世界經濟也聚集在中國亞洲這邊，很蓬勃，那為何還要老遠飛去歐洲看Show？」要亞洲人這麼辛苦飛去歐洲，但其市場在亞洲，所以余詠詩就想到，「是應該他們來亞洲」，她

便於2014年開始籌辦第一屆香港國際設計家品展，並於2015年成功舉辦。

創業目標清晰 勿怕冷言冷語

余詠詩給創業者的建議是：「只要知道自己目標是甚麼，就不要計較這麼多，餓底少也沒所謂。會遇到許多人潑你冷水，問你『搞嘢做乜』，又會講『好難囉』，但只要你清楚目標，就不要想太多。若當初我不斷想着條數點計，想着可能被人say no，就根本不會開始，所以只要你Sure這樣是Work的，你就去做吧！」



第二屆香港國際設計家品展新聞發布會當日，大批設計師到來捧場。(受訪者提供圖片)

貨倉內的世外桃源 紅爆娛圈

走在最前

余詠詩原在蘭桂坊開設的Sol y Luna，後因成本效益，遷進了鴨脷洲。

余詠詩將原本位於海怡工貿中心(現「新海怡廣場」)的貨倉，變身為供展覽及銷售的店舖，而那時才90年代末。

「我喜歡那個對比，人們來到工廠，不會預計有很美的東西，只會認為是貨倉，怎料進內卻像世外桃源，有這麼精緻的家具店，給人驚喜，那時的回響也很大。」

余詠詩說，那時不少明星，包括哥哥張國榮也來逛她的店，還有不少廣告商、MTV，甚至電影也跟她洽談能否取景拍攝。

不喜歡人做我做

余詠詩說，她就是喜歡跟人分享自己喜愛的東西，又喜歡不斷嘗試新事物。「我不喜歡別人做我又做，那我就會沒興趣做了。」所以她總走在最前，「我在鴨脷洲開業後，記得有個看更跟我說：『又有新家具店開幕了！』我問他那店叫甚麼名？他答道：『住好叻。』」