



美國哈姆斯頓大學榮譽博士暨 世界傑出華人頒獎典禮

Armstrong University

特輯



慕詩 (MOISELLE) 國際集團有限公司主席陳欽杰



陳欽杰與愛妻徐巧嫻

從時裝推銷員到上市公司董事主席，從灣仔的時裝屋到遍佈港九的高級女性時裝連鎖店，慕詩 (MOISELLE) 國際集團有限公司主席陳欽杰在短短數年間寫下了香港時裝品牌的傳奇。

當身邊的朋友仍是「打工仔」時，剛中學畢業的他便跑出來創業；1997年金融風暴重創零售行業，但由陳欽杰創辦的MOISELLE，卻在一年內開設15間分店，並旋即於2002年上市。

本報記者：莊偉宏

慕詩國際主席 陳欽杰

創造香港時裝品牌傳奇

年少創業

早在求學時期，陳欽杰就開始兼職擔任時裝推銷員，畢業後更被老闆聘用為員工；但轉任員工沒多久，他便「膽胆」跑出來創業，自己開設小型製衣廠。陳欽杰表示：「沒有突破就沒有新的發展，所以我願意冒險，探索一條全新的道路。」他對自己未來的發展有著獨特的見解：「我這年輕，我還輸得起，即使輸掉了，也能贏回來一個經驗。」



國際級名模周琦、徐子淇等，與MOISELLE代言人聚首一堂，為MOISELLE展示最新款高級時裝。

建立品牌

1997年，陳欽杰毅然放棄利潤豐厚的投資物業事務，全情投入被外人視為「夕陽工業」的成衣業。但是，當眾多同行堅守OEM，他卻逐步建立自己的高級女性成衣品牌：MOISELLE。「香港人並不支持本土品牌，甚至有些商場會將較佳位置的舖位優先租予外國品牌，反而香港品牌卻要付較高租金，我真的很心痛，大家為何要離開香港？」堅毅的他加重語氣說：「沒有錯，建立自己的品牌是十分困難，但我相信好的产品，一定有市場空間。我不想被別人『綁死』，成衣是夕陽工業嗎？現在大家見到我們業績增長驚人，本地品牌還不是如雨后春筍般湧現嗎？」

逆市奇葩

當金融風暴席捲香江時，許多人感覺前景暗淡，減薪、裁員日有之，但是即使銀行不肯貸款給他，陳欽杰卻敢於一口氣連開15間分店。回首往事，他表示：「如果我們不繼續發展下去，就只有裁員；但是，我不能只與員工共富貴，而不能共患難。」因此，他堅決地大肆擴充店舖，更以低價租到不少好舖位，創造了逆市奇蹟。他解釋說：「減薪、裁員、節流，只會影響我們開源的能力，只有員工收入增加了，我們的效益才會增加；所以我一直在思考：我們是否透過多開分店來創銷額呢？」事實證明，他的想法是正確——從1997年至今，MOISELLE的營業額一直錄得雙位數字增長。



太古城的MOISELLE時裝店

王者風範

MOISELLE已經成為香港最著名的高級女性時裝品牌之一，但作為一個成功品牌的締造者，陳欽杰的信念卻十分簡單：「我們絕不左搖右擺，堅持MOISELLE的王者風範：高貴的訂珠及刺繡風格，並不斷提升自己。」

MOISELLE堅持採用較昂貴的歐洲和日本布料，堅持保留自己的廠房來控制品質；而更令消費者對MOISELLE充滿信心的，是陳欽杰首創以明星為品牌代言人。他說：「當時只有MOISELLE夠膽冒險，長期聘用蔡少芬和黎安等香港一流明星為品牌代言人。因為想走高價路線，就要利用明星效應。當大家記得蔡少芬、黎安時，就想起MOISELLE，我們就成功。」

開拓市場

陳欽杰現正雄心勃勃將MOISELLE打進內地及美國市場。他認為，內地的高級時裝市場雖然尚未成熟，但是他深信，隨着內地經濟不斷增長，市民消費力和品味亦不斷提高，內地高級時裝市場未來潛力巨大。所以要盡早搶佔內地市場。而在太平洋的彼岸，陳欽杰更相信，中美紡織品配額問題不會對高級時裝市場構成太大的影響，因此計劃進軍美國這個世界上最大的消費市場。



慕詩國際代言人蔡少芬穿上迪士尼時裝 (右二) 與前亞姐龔嘉儀 (右三) 及慕詩國際主席兼行政總裁陳欽杰 (左二) 合照。



陳欽杰與其產品合照

世界傑出華人陳欽杰

MOISELLE的創辦人陳欽杰在17歲中五畢業後，便在灣仔裕克道開了間1,400平方呎的小型成衣廠，包辦設計、生產及推銷。後來，陳欽杰在樓市高峯期及時出售手上所有物業，集中精力發展本土品牌時裝專門店換着石頭過河。

信仰教他成功

身為一個基督徒，陳欽杰最為感嘆的是，信仰令他透過厄運——1997年他毅然出售手上的物業，並放棄房地產事業，重新回到成衣業，而沒有成為「負資產」、「樓王」。當金融風暴後商場租金急高，他把握機遇，以低廉的租金在各大商場搶得一席之地。陳欽杰表示，早年由於經常到東南亞

在香港貿易發展局舉辦的「香港新系列時裝創作大賽」中連續三屆入圍八個獎項。

2002年，MOISELLE成功在香港交易所上市，並在香港、中國內地及台灣等地開設了80多間專門店及專櫃；近年來，業務走向多元化，包括斯文而時尚的mademoiselle及年輕女性的imaron等。

等地做生意，接觸不少基督徒，在他們的影響下開始信奉基督教。他指出：「做長耶和華是智慧的開端」，聖經教我做人不應只顧金錢，而要把眼界擴闊。所以，我不想為了賺錢而炒地皮，反之而希望藉助香港建立自己的品牌。」在信仰中學到的智慧，令陳欽杰的事業蒸蒸日上。

穩健中求改變

陳欽杰說：「我願意冒險，但我絕對不會亂來。我只是在穩健的根基上多嘗試、求改變；對於風險，我們有強強的控制和防範能力。」以建立品牌為例，陳欽杰在深謀遠慮以「一條線」生產為主，有先進的生產線及300多名工人，不但能縮短生產週期，快速應變，更可以豐富的款式來配合高級時裝市場的需求；目前，

MOISELLE平均每月推出約300款時裝，較其他品牌超過1倍。以在內地發展為例，陳欽杰換着石頭過河，一開始他透過特許經營的方式分散風險，第一年特許經營就佔了內地業務的95%；經過摸索之後，陳欽杰開始掌握了內地市場的動態，並把特許經營部份降至今天的四成左右。



MOISELLE Princess of the Opera 春夏時裝展