

早熟的 創業家

GreenPrice

韓駿謙

撰文：
羅坎

10



GreenPrice其中一個零售店位於觀塘駱駝漆大廈。訪問當日正值周末，很多人專程來到大廈走訪形形色色的小店，GreenPrice的貨架前亦吸引不少人停駐。

「每天不斷有電話打來，Whatsapp上出現的都不是朋友，每朝早起床都有十多個供應商找我。」他帶著笑意也帶著無奈的說。Terrence是GreenPrice綠惜超級市場的創辦人之一，組織成立不足兩年，已分別在觀塘和深水埗開設實體零售點，銷售團隊超過10人，生意額穩步上揚。這天，他帶我到GreenPrice位於觀塘的貨倉訪問拍照，偌大的倉庫擺滿一板接一板的貨物，這些都是他們「拯救」回來的包裝食物。

拯救「過期」包裝食物

沒錯，GreenPrice的使命，就是要拯救即將或剛剛「過期」的包裝食物，再以較平宜的價格出售，又或者捐給有需要人士。這裡指的「過期」，並非指過了「此日期前食用」(used by)的期限，而是指過了「此日期前最佳」(best before)期限。不少港人仍不知道，後者是指包裝食物在該日期前能夠保持最佳品質，但過了該期限不代表不能食用。Terrence指出，有些大型超市為了不影響品牌形象，連距離best before尚有半年的包裝食品都會拒絕出售，一一退回供應商。因此，供應商時不時都會積壓了一堆可供食用卻無人問津的包裝食品，GreenPrice的出現，正正為這些供應商減低損失，也減少浪費。

GreenPrice的4位核心成員雖然一律是90後，創業的經驗使他們都變得早熟——一般同齡大學生不會明白他們所面對的事，而他們亦往往要聘請比自己年長的人；說他們是創業家，相信也沒有言過其實——他們竟能在自負盈虧的情況下，在寸金呎土的香港裡，承擔實體零售點與倉庫的昂貴租金。到底成功背後，一切如何開始？

Terrence本身在香港大學就讀商科，大學一年級時也曾過著「打麻雀打到凌晨3、4點」的宿舍生活，後來他想認識多一點外面的世界，做些更有意義的事，由是積極參加各類型的義工活動。其中一次他探訪惜食堂，發現社會浪費大量「過期」包裝食物的問題。加上課堂上接觸到的商業知識，Terrence便開始思考如何以商業的方法解決這個問題，他說：「現在在大學讀商，也經常說除了賺錢之外，如何可以幫助社會，所以有很多關於社企的課程，教你如何以價值導向(value driven)做事。」

Terrence帶著這個問題意識，在同年報名參加Good Seed的計劃，「本來我是自己一個。Good Seed會將參加者分成不同範疇的組別，有的是處理環保，有的是服務傷殘人士，那時我選擇了環保組別，之後便結識到現在幾位拍檔，本來我們都是互不相識的。」最初，他們只是想設計一個app，建立平台，配對供應「過期」食物的供應商與消費者，但很快就發現難以推動雙方參與。「在Good Seed訓練營的一個晚上，其中一名導師建議我們將『過期』食品收集回來自己賣，我們便嘗試這個模式是否行得通。」Terrence憶述。其後，他們便努力一步一步築起一條完整的供應鏈，過程絕不容易。



成功接洽大型批發商之後，GreenPrice取得大量貨源，隨即在觀塘租用一個貨倉。

很多大學生日日樂此不疲地打機、打麻雀直至深夜，熱血地揮霍青春，剛進大學的韓駿謙 (Terence) 也曾如此度日，但兩年後的今天，尚未畢業的他已搖身一變，成為一個早熟的創業家，過著迥然不同的大學生活。

被同學質問：你究竟在做什麼？

要自己動手賣「過期」包裝食品，自然需要尋找貨源。萬事起頭難，大概在16年10月左右，他們開始積極籌備，最初僅僅覺得一個貨源。那是Terrence拍檔認識的教授介紹的健康食品批發商，該批發商手頭上有幾十盒「過期」茶葉，「放在辦公室喝也喝不完」，便轉讓給GreenPrice。他們拿著這批貨，首次在市集擺檔，也首次面對市民面對「過期」食物的真實反應。「很多客也有負面的評價，對我們說：『你欺騙我嗎？』。我們已盡力解釋，但他們可能聽不到。有些人又會說：『小朋友，這些貨過期了，你們拿走吧。』」Terrence苦笑道。原來這也是Terrence第一次做銷售員，還要賣一些社會未能接受的「過期」產品，他坦言需要勇氣克服：「真的頗難踏出這個心理關口，很多人會質疑你，有些同學會問：『你是不是瘋了？你究竟在做什麼事？』這些都是壓力。」

雖然第一次參加市集的經驗並不如意，過程中他們接受了某大媒體的報道，播下成功的種籽。「來到16年12月尾，有一個供應商看到報道，主動找我們。那是一個轉口商，將貨品轉口到大陸，有很多貨在手。」他們從該轉口商得到大量17年1月才到期的樂家杏仁糖，是他們第一批尚未「過期」的貨。他們以一筒10元至20元作為售價，結果非常暢銷。「除了樂家杏仁糖，該轉口商其後亦為我們提供其他貨，我們開始有能力支付租金。」這次合作不但為GreenPrice帶來轉機，也證實了供應商沒渠道處理「過期」食物的問題存在。



GreenPrice營運初期，他們要用人手寫價錢牌並逐一貼在貨品；今時今日，他們已有非常完整的POS系統，貨品單據甚至印有該貨品的best before期限。

往後的日子, Terrence的團隊找到愈來愈多供應商與他們合作, 為他們提供各式各樣即將或剛剛「過期」的貨品, 例如有蕃茄醬、薯片、朱古力等等。解決了貨源這個大問題, 其他技術問題也隨時日迎刃而解, 不出一年, 他們便先後租用了我們置身的觀塘貨倉, 以及在深水埗開設分店, 目前整間公司還能養起5名全職員工。一切, Terrence認為應歸功Good Seed, 因為單靠自己沒可能儲到10萬元, 也不會懂得什麼是「創業」, 坦言「沒有Good Seed, 不會知道自己現在會做什麼」。

不過, 無論對自己還是對GreenPrice, Terrence一直不敢自滿。一方面, 他認為很多時候顧客購買GreenPrice的「到期」食物, 是因為價錢相宜, 而並非基於環保理由, 他希望日後可強化顧客的環保意識; 另一方面, 他也不甘心淪為一個單純的產品交易員, 正考慮就讀一個食品及營養的碩士課程, 希望可深入學習相關知識, 隨時向顧客分享。

