



無分時地的人本哲學 Taubman Asia

代表著來自美國的 luxury mall 豪華購物中心發展集團，四年前 Morgan Parker 隻身來港，到現在 Taubman Asia 已經擁有一個 40 多人的團隊，執行多個亞洲區的大型購物中心計劃，最近的一個是澳門的 Macao Studio City。面對巨大的文化落差，就如周遊列國的總裁 Mr. Parker 所言，即使他的外語並不靈光，但其實大家說著的，大概都是同一種叫「以人為本」的語言。

Taubman 集團在美國擁有接近 60 年的歷史，和差不多五十個分佈全國各地的大型豪華購物中心。「我們不單是業主，也負責建築設計和日常運作，和商戶合作一起為顧客提供優質的消費環境。」對於不斷擴張的集團，國際化是理所當然的結果：於是，Taubman 跟奢華品牌們並肩由美國一路走來，橫跨太平洋，來到亞洲這個地理文化差異甚大的地方。「十年前，我們看到了亞洲的強大發展潛力；在這幾年的發展裡，有許多的意想不到，也看到了許多的機會。」Mr. Parker 坦言，看到的是截然不同一番景象。「美國作為一個已發展國家，消費文化相對地成熟和穩定。他們不介意付出很多去購買奢侈品，但同時也付出相同比例的金錢在生活的其他地方；這裡有龐大的中產階級支持，市場競爭非常激烈。亞洲人的習慣則是非常的兩極化：他們注重名牌，在奢侈品上的花費可以佔整個比例裡的很大部分；加上亞洲有許多旅遊熱點，我們在計畫的時間要非常小心，並認清旅客和本地人等不同的顧客對象，以迎合他們的消費模式。現在我們的目標，是建立一個屬於亞洲的、獨一無二的奢華消費形象。」

Mr. Parker 告訴大家，成功商人靠的並不一定是計算和機心。「商業應該是誠意和信任。是對工作夥伴的信任，對顧客的信任，也是對自己的信任。從 50 多年前到現在，也許一些制度需要與時並進，但 Taubman 秉持的都是同一個理念。我們在 80 年代建立的 The Mall at Short Hills，到現在依然是全美最受歡迎的購物中心；這證明我們的理念和服務質素，絕對經得起時間考驗。」

在會客室內牆上掛著的，是 Mr. Parker 女兒的照片；接待處後射著藍谷街頭，他笑言在東京生活時最喜歡那裡的人頭湧湧。這些都在訴說著，地方時間都只是次要，最重要的是，還是人的關係；也就是 Taubman 以人為本、貼近生活的營商哲學。☞

<http://www.taubman.com>

