

# 80後向新中年致敬 設平台助搵工

## 巨企退休高層 人生下半場當社企軍師

不少香港中年人退休後，仍充滿活力。有「80後」眼見父親退休後，在家無所事事，遂萌生成立社企平台「樂活新中年」，專為「新中年」提供再就業、義工及活動資訊。

該平台近月更推出工作配對服務，有前巨企高層因而重投職場，當上社企總經理。創辦人冀此計劃充分發揮社會資源，讓專業人士退休後繼續回饋社會。

■本報記者 胡詩玲

5年前，「80後」楊銘賢(Ryan)的58歲父親退休，終日在家無所事事，他於是決定助父親上網找活動，才發現本港缺乏為退休人士而設的資訊平台，故萌生創辦專為中年人而設的平台念頭。

本港「新中年」愈來愈多，意指雖然步入退休之齡，但仍然幹勁十足的中年人。Ryan指，「新中年」正從盛年進入另一階段，加上他們喜愛用智能手機，是新一代「低頭族」，相信針對銀髮一族的網上商機會不斷增加。

### 出App 提供活動義工資訊

直到去年3月，Ryan與兩名IT背景的朋友開發「樂活新中年」(Happy Retired)網頁，並於年中推出手機App，提供一站式活動、義工及再就業資訊。

該平台現有逾萬名會員，當中不乏專業人士，或前公司中高層。

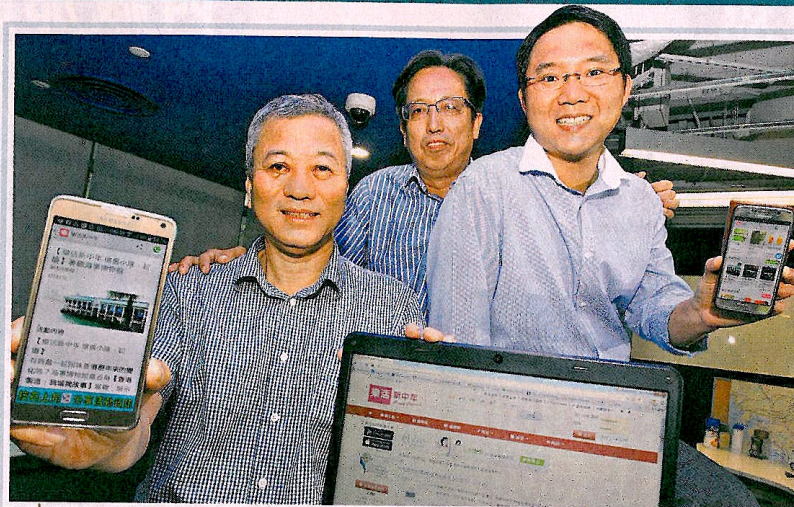
Ryan發現，他們都希望將自己的學識及經驗貢獻社會，故在今年3月推出工作配對的服務，助他們再就業。

59歲前瑞典工業冷氣機公司亞太區區域經理許智明(Louis)去年退休，在上月於「樂活新中年」平台上覓得公平貿易社企平棧總經理一職，先簽半年合約。

然而，Louis在面試過程中也要「過五關，斬六將」，經歷6次面試，與行政總裁梁佩鳳及公司經理討論公平貿易的理念後才獲聘，並於兩星期前履新。

「我年輕時經歷香港經濟起飛的年代，退休後很難接受停下來。」Louis指，自己將會利用過往在商業公司的經驗，助公平棧改善營運，讓社企可持續發展。

他亦會構思推廣策略，將良心消費的概念植根在香港人心中，並向中國社會推廣公平貿易。



社企樂活新中年創辦人楊銘賢(右)指，真正平台助中年再就業，發揮其專業技能，而退休前為工業冷氣公司區域經理許智明(中)則於平台找到社企總經理一職，他指出自己活力十足，冀貢獻社會，左為樂活新中年網站經理梁文溢。

教內地的農民有機耕種，及如何保障自己，免受剝削。

Louis直言：「人生分3階段：第1是讀書學習，第2是賺錢，第3，到我這年紀，就希望為社會貢獻，很多社企有好奇意，但不懂賺錢，容易經營不善，我很認同公平貿易，希望幫助他們。」

### 專人核實資歷 配對工作

Louis言談間充滿熱誠，拍大合照時二話不說跳到桌上「擺甫士」，活力十足，且他退而不休，不單在樂活新中年當顧問，更在濕地公園、海事博物館做義

工。涉獵多個範疇的他表示：「我依然感覺年輕。」

樂活新中年亦開設工作配對服務，讓有興趣重投職場的會員將履歷放上平台，由專人處理並約見他們，核實資歷，及配對合適工作。Ryan表示，受體力所限，中年人士一般不想全職工作，且僱主亦不希望簽長約，故現時趨勢為以項目為本，或自由工作者形式聘請。

樂活新中年現主要依靠廣告及網上購物平台來賺錢，每月營業額達2萬元，約為營運成本的7成，Ryan料年底可收支平衡，計劃明年3月會員人數由現時的1萬多增至10萬。

## 會員自由開班 傳授技藝



不少退休人士身懷「十八般武藝」，可跟人分享及切磋。社企「樂活新中年」平台，容許會員在平台上開班教國畫、瑜伽或伸展，利用專業技能，作出貢獻。

一名60多歲的女會員，習國畫多年，退休前為國畫導師，當上會員後，欲發揮自己所長，惠及他人，故在平台上招募學生，並獲有心人借出場地。由本月開始，她逢周一於中環舉辦國畫班，而且只收材料費，現有9名學生。

另外，亦有一名50多歲的男會員，舉辦每周一課伸展運動班，助會員舒緩痛症，至今已上10多

課，每課至少15名學生。樂活新中年創辦人楊銘賢(Ryan)表示，伸展班廣受會員歡迎，因工作勞累多年，需要放鬆。

Ryan表示，退休人士容易面對缺乏朋友的問題，而平台就像是生態系統，讓會員之間互相交流及學習，並結識志同道合的朋友。

他笑言，會員們都是「自動波」，想辦活動，就在討論區開帖，將聯絡資料傳至他的電話，再由他開設WhatsApp群組，讓他們討論活動細節，上星期就舉行了一場橋牌活動，有兩柏共8人參加。他亦感激朋友借出場地作活動室。

社企近月舉辦免費法律及理財講座，讓退休人士

## 營網上店 賣保健品



人生下半場除做義工、找兼職外，樂活新中年更照顧周到，開設網購平台，為一眾中年人提供保健養生產品，由血壓計，以至以口水測血糖的試棒等最新科研成果均有售。

樂活新中年提供一站式搵工、進修、興趣班、網購平台，但原來創辦人楊銘賢(Ryan)起初只搭建提供長者資訊的網站，以為以此便能吸引大量企業落廣告，但實行時才發現想法「太天真」，單靠廣告未能維持企業開支。

不過，網民相繼於論壇詢問護老產品的購買方法，激發了點子多多的他開啓網店，今年3月正式成立，但營運初期辦公室卻變成貨倉，囤積大量護老產品，正苦惱之際，幸得一名中年軍師指點，將「樂活購物」定位為銷售平台，讓不同企業將自家產品上架，從中收取佣金，自己則毋須落水成為賣家，省下一大筆物流、儲存等營運費用；而軍師最後更加盟成為其顧問。

Ryan表示，平台除銷售普通的血壓計、成人紙尿褲等產品外，更引入科學園最新的科研成果，例如以口水測血糖的試棒、能上落樓梯的電動輪椅等，讓初創企業於平台上小試牛刀，同時收宣傳之效。

另外，平台現時亦吸引3至4間生產保健產品的企業落廣告，連計網購平台每月的銷售額為1.5萬元，佔總營業額7成半。



一名60多歲女會員本身是國畫導師，退休後透過「樂活新中年」開班教畫。(受訪者提供相片)

了解財產承繼及如何作低風險投資。

他們計劃秋天舉辦到粉嶺有機農莊「有心機農場」的參觀活動，讓會員了解其運作，負責人會教會員如何製作砵仔糕及茄醬，若會員對有機耕作有興趣，可安排耕作的活動。

■本報記者 胡詩玲