



Keep Smiling 鄭潔賢逆境自強

女人的強，有時是天生的，有時是後天培養出來的。

好像大中華科技(8032)的主席兼行政總裁鄭潔賢 Kelly，

訪問當日就算感冒纏身，仍然支撐下來繼續工作。被問及何不先回家休息時，

她苦笑道：「別人患大病也繼續工作，我只是小病而已。」短短一句說話，沒有自憐，也不唏噓，強人本色盡顯。

撰文：王燕玲 攝影：張毓崙



鄭潔賢小檔案

英文名： Kelly

學歷： 加拿大多倫多約克大學數學學士
加拿大多倫多大學電腦科學碩士

現職： 大中華科技(8032)主席及行政總裁
中富控股有限公司(1191)副主席兼財務總管

公職： 香港中文大學校董成員
香港中文大學逸夫書院校董會成員

- 1997年** 把公司定位為網上保健內容及服務供應商。
- 1999年11月初** 推出 greaterchinaherbs.com，提供保健知識，另設有電子郵件中醫師網上諮詢服務。
- 2000年4月** 正式在創業板上市。
- 2000年5月** 其網站進軍國際，並把資料庫內容譯成日文和韓文。同時發展 ladiesasia.com 及 ceohk.com 網站之內容。
- 2001年11月** 把公司轉而開拓傳統中藥保健產品的非網上業務，主打產品冬蟲草、靈芝等。
- 2002年11月** 以總代價為 9,200 萬元收購廣東健力寶集團屬下的廣東健力寶藥業 80% 股權，進一步鞏固非網上業務。
- 2003年4月** 在三水市建藥廠，務求令其公司蛻變成實業。
- 2004年12月** 截至 2004 年 10 月底止，其公司虧損收窄至 436.2 萬元，算是扭轉公司的劣勢。

Kelly 的強，也許是屬於後者。在短短五年間，她把中華科技成功由虛擬生意轉型至實業，雖然業績錄得虧損，但是，剛公布的首季虧損已大大收窄至 436.2 萬元，算是這位擁有逾 24 年銀行、審計及金融經驗的女強人的成績表。

志在造福人群

這位女強人於 1997 年一手創立大中華科技，旨在成為網上保健內容及服務供應商，專門提供中草藥資訊及療法，更設網上中醫諮詢服務。「我媽媽曾患癌病，試了不少西藥都沒有效，後來經別人介紹吃冬蟲草，雖然不能根治，但至少沒有惡化下去。最後我媽媽雖然離世，但卻驅使我要建立一個中醫藥資訊網，讓更多人知道中藥的成效。開始時，我們只是提供 1,000 種中草藥資訊，那時希望可以搜集 5,000 種有關內容，造福人群。」Kelly 憶述建網的始末。

最後，她的網站在網絡泡沫年代的 2000 年 4 月於創業板上市，當時這公司的股價為 0.8 元，而員工人數達 50 人。當然，如不少網站一樣，隨著科網泡沫爆

破，Kelly 作為該網站的 CEO，也要想法求存。

信念堅定

「公司雖然是在創業板上市，但也是上市公司，因此要對股東負責，更是講求盈利，所以必須將業務由虛變實。」要改變並不容易，但是如 Kelly 所說：「這個世界沒有 impossible 這個字，問題在於你是否願意堅持下去，以及你是否願意做，更

何況你是領導人，沒有信念、沒有堅持，怎樣帶領屬下前進。」

就是這份堅持，Kelly 真的支撐過去。她的堅持可不是蠻力，靠的是她的遠見。她的公司於 2001 年 11 月開始拓展傳統中醫中藥產品之非網上業務，除了研究、發展及製造外，更是推銷及分銷等實業，而她們的主打貨品是冬蟲草、靈芝等保健中藥。從那時開始，她實實在在地把其公司轉型。



CEO 秘技

沒有一定的板斧，怎樣做公司最高領導人？

Kelly 自然「周身刀」才可以穩坐大中華科技的 CEO 位置，她的秘技有四：

1 勿亂表態

「我的位置是不可以輕易表態，那怕只是微笑或點頭，別人都會以為同意他們的看法，並以為這是最後決定，特別與內地客戶接觸，更忌亂表態，否則後果堪虞。」

2 永不放棄

「要目標清晰，憑著有恆心與毅力朝那個方向進發，不易言棄，否則你怎樣帶領別人一起前進呢。」

3 團隊精神

「一間公司沒有可能只靠一個人的力量便行，所以團隊是十分重要的，就算是茶水阿嬤都有她的功能。如在你病時送上熱茶，她已克盡她的責任。」

4 重視溝通

「我最喜歡與下屬聚會，如講座後都會搞聚餐，生日會等更不可少。我深信，與他們多接觸，可增加彼此默契，工作時會更順利。」



Kelly 的下屬親手造了一座「獎座」給她，反映她與下屬關係之好。



當了五年多大中華科技的掌舵人，Kelly 直言，行政總裁不易為。

善於變通

面對轉變，前途未卜，掌舵人有信念固然重要，然而，能靈活處理突變的局面，也是幫助公司轉型的必備素質。Kelly 笑言：「幾年前，我們會用廣告宣傳產品，但那是一個概念廣告，賣的是 Concept，所以有些人不知我們賣甚麼。後來，我們轉而投放資源在 Direct selling，搞健康講座，直接聯絡會員，效果反而更佳。」Kelly 因應環境轉變，即時調節市場推廣與銷售策略，目的是謀求出路。

她不單改變市場推廣與銷售策略去拓市場，更在 2002 年 11 月收購廣東健力寶藥業去開拓內地藥品市場；及至 2003 年 4 月，她更在三水市建藥廠，這些「動作」進一步強化實業地位。或許可以說，是其公司轉型成功的前奏。

尊重下屬

當然，轉型的代價並不少，諸如人手便要重新調配。「或許我向來尊重同事，沒有當他們是下屬。所以，當公司由網站轉做銷售藥物，一些同事特別是 I.T. 的同

事對公司的情況表示理解，他們都是找到工作才離開，更說若有需要他們的話，他們隨時回來幫忙。」提起這段往事，Kelly 並沒有忸怩，爽快地道出與下屬的關係。能夠這樣「平等」對待下屬，或許就是她成功的其中一個原因。

隨著轉型愈來愈「成功」，Kelly 在香港的手下數目就愈來愈少。不計內地員工，現時只有 10 名員工，除了三、四名行政、會計等員工外，其餘員工全都負責市場推廣，看來公司架構較從前的簡單不少。

由於人手較從前的少了五倍，Kelly 更加著重團隊精神，以增加公司的動力。「我們就好像同坐一條船一樣，每人都有自己的崗位，各盡其能。如搞健康講座，沒可能我一個人可以順利完成任務，肯定是有些同事負責宣傳，有些同事負責聯絡等工作。」Kelly 不諱言，除了公事上的接觸，她與同事私下也有不少溝通，如生日會、聚會等等，以聯繫彼此關係，增強團隊的凝聚力。可見一家公司的掌舵人不只是管理上的領導者，也是團隊的精神領袖。■



由於行政總裁的擔子不少，Kelly 愛繪畫減壓。