

回應來自信仰的感動 選擇新創生技 建築人類健康的大教堂

口述／鐘建和·整理／常子蘭

我從湖南炎帝退休回台1年多，沉澱了一段時間，想想自己過去30多年來在中國大陸開拓市場的歷程，幾乎跑遍了每一個省分，尤其在炎帝10年期間，一年要參加400、500場OPP，飛行哩數累積到100萬公里，自己擬定策略，自己下場執行，永遠在第一線，其實是我人生中最豐富珍貴的體驗。

找回人生奮鬥初衷

我1988年就赴大陸投資，第一個10年，從北京、天津開始，再一路往南方發展到廣州、深圳、東莞，還組織了深圳特區台商協會，擔任發起人和副會長。第二個10

年，由於投資生物科技業，而接觸了直銷產業，任職美商賽智公司，之後再到天獅集團，擔任環太平洋區總裁；第三個10年，則給了湖南炎帝。

我2010年去炎帝的時候它還沒拿牌，接手時第一個月業績才43萬人民幣，我認為，在中國要做直銷，就要合法做，才有可能做得好，因此上任後第一件事就是啟動申牌。由於我熟悉大陸市場的運作法則，僅僅花了1年多的時間，就拿到商務部頒發的第29張直銷經營許可證，事實也證明，炎帝在獲牌之後即步入增長期，曾經一年締造超過50億人民幣的業績。

取得這樣的成功，讓我和團隊夥伴

都很興奮，也更賣力地急於擴大這樣的成功效益，繼續地馬不停蹄，繼續地開疆拓土。然而當風雲過後，我靜下心來仔細回想：這就是我要的成功嗎？這就是我投入精華歲月拚搏的初衷嗎？我感覺自己好像迷失在快速且巨大成功的表象，而遺落了當初信仰給我的感召——服務更多人，幫助他們擁有健康，而這才是我投入生物科技領域、進入直銷業的起心動念。

投入新創生技領域

在促進人類健康方面，最新的醫學生技研究發展幾乎都集中在幹細胞上，這也將是我整合資源、再次出發所擇定的目標方向——研發幹細胞的衍生產品與提供相關服務為主軸，希望做到平價化、簡單化，讓一般人都能輕易地使用產品和服務，照顧自己的健康。

中國在政府大力倡導全民健康的旗幟下，在2兆大健康產業中扮演重要角色的直銷業，產值勢必有加倍成長的空間。尤其我觀察，在全球經濟普遍表現不佳之際，只有一個地方始終活躍，那就是以中國為軸心的區域市場。大中華經濟圈的成形，甚至可能超越以美國為首的區域經濟，成為轉動世界的重要引擎。

從事幹細胞相關研究，需要大數據做基底，直銷通路擁有眾多會員，容



易累積數據資料，大陸市場擁有13億人口，更容易取得數據，如果可以結合兩岸各自擅場的技術，加上我個人積累的資源、Know-how與團隊、人脈，引流到直銷通路和加盟連鎖，相信可以很快看見成績。

我們都聽過西班牙聖家堂的故事，這座堪稱世界奇觀的教堂，從1882年動工至今，蓋了100多年還沒蓋好，據說預計在高第（建築師）逝世100周年的2026年之際完工，這100多年間，不知有多少人參與做工，搬磚頭、抹水泥……每個人貢獻自己的一份力量，與有榮焉地參與一項世界偉大的工程。

我告訴自己，現在也是在「蓋教堂」，我願意窮一己之力，集合眾人之志，創構人類健康的新願景。路還長，歡迎有志朋友與我一起努力！



鐘建和

現任：傳智集團大中華區事業部總顧問

學歷：美國加州大學洛杉磯分校

經歷：美商賽智生物科技有限公司執行長、天獅集團環太平洋區總裁、湖南炎帝生物工程有限公司全球執行總裁、董事CEO