

财经人物

周文龙
cheubl@sph.com.sg

富不过三代道德却可传十代



蔡满杰创立的晓新(xSQUARE)提供自动驾驶叉车等一系列仓库自动化解决方案,客户包括比利时及英国的公司。(档案照片)

他被父亲所“骗”加入家族企业,10多年前大学毕业的他,从底层做起,月薪仅2000元。他加入后,不仅让公司业绩更上一层楼,更推动拥有41年历史的家族企业转型,成为本地交通行业的创新者。金钟集团(Goldbell Group)总裁蔡满杰,是金钟集团第三代掌舵人。但他认为自己其实是一个“创二代”,更坚信“富不过三代,道德传十代”。祖父和父亲留下来的财富或许无法超过三代光景,但他们传递的做人做事道理却能绵延数十代。

在金钟集团企业总部里,摆着一个巨大的老爷钟,这是蔡满杰的祖父蔡金钟留下来的,既是家族集体回忆的载体,更见证了公司40多年来的变革。

从代理叉车、卡车和客车起步,金钟集团如今不仅是本地商务车销售及租赁的龙头企业,还涉足交通出行创新领域,包括不久前收购了共享电动车业者BlueSG等。

推动金钟家族企业变革的,正是集团新一代掌舵人——蔡满杰(39岁)。

金钟集团上月刚获得安永(EY)的卓越家族企业奖。但访问蔡满杰时,犹如跟创业者或创投公司的投资经理对话。尽管家族企业生意额数以亿元,他谈及起步公司和未来智能城市发展时,显得更热情洋溢,对未来充满期待。

他接受《联合早报》专访时说:“世界正在快速地转变,新的商业模式不断涌现,金钟集团作为历史悠久的公司,必须做好充分准备,才能应对行业的不断转变。”

金钟集团由蔡满杰父亲蔡玉荣和祖父蔡金钟于1980年所创。经营初期,只有10多个员工,主要代理小松(Komatsu)叉车、三菱扶桑(Mitsubishi Fuso)卡车,以及客车。上世纪90年代,公司业务扩大至租赁服务。

今天,金钟已是本地最大的商务车和工业器械出租公司,旗下超过8500辆车,市场占有率超过50%,客户包括新邮政和Ninja Van等。当你从Shopee、Lazada、Qoo10或Redmart平台购物时,有很多货品是通过金钟的租赁货车载送到你家的。

创立“未来交通部门”看准共享车发展

蔡满杰在2008年加入金钟,2014年出任集团总裁。自上任以来,他推动公司一系列转型,创立未来交通部门(Future Mobility),专注于交通出行领域的创新模式和科技,特别是共享经济、电动车,以及自动驾驶车。

他近期的一项投资,就是收购共享电动车业者BlueSG,计划未来五年注资超过7000万元,拓展BlueSG业务和技术能力。

谈起收购BlueSG,蔡满杰首先勾勒未来城市交通情景,认为疫情后的世界更多人居家办公,工作时间也较灵活,意味着驾车的需要和拥车的欲望减低,对共享车的发展带来有利条件。“疫情带动BlueSG业务,在这时期,很多人既不愿乘坐公共交通,又不想买车,只想在需要时才用车,不少人便开始尝试共享车。”

BlueSG拥有约670辆电动车,注册用户逾10万人。但蔡满杰认为,它的发展潜能不仅于此,尤其是电动车更环保,是汽车业未来趋势。

除了BlueSG,蔡满杰也投资创立了SWAT Mobility和晓新(xSQUARE)这两家公司。

SWAT是智能出行科技方案公司,可实时根据当下的出行需求,算出最有效的共享交通路线。公司在新加坡、菲律宾,以及日本等市场运营,投资方包括东京大学优势资本株式会社(UTEC)、SMRT、康福德高,以及经济发展局投资公司(EDBi)等。它在今年被福布斯选为亚洲备受瞩目的100家起步公司。

晓新提供自动驾驶叉车等一系列仓库自动化解决方案,客户有比利时化学物流公司Katoen Natie和英国制药公司葛兰素史克(GlaxoSmithKline)等。

机遇潜藏于挑战,春天孕育在寒冬。蔡满杰表示,在别人眼里,他或许是一个“富二代”或“守二代”。但在他看来,自己其实是一个“创二代”。尤其是现今商业环境竞争激烈,金钟有必要突破创新,布局未来。像BlueSG、SWAT和晓新就是瞄准交通出行的未来。“虽然这些公司还在起步阶段,我对它们的潜能抱有很大信心,计划将它们上市,甚至是壮大成为独角兽企业。”

相较财富更重视传承价值观

俗语说,富不过三代,身为金钟集团的第三代,蔡满杰是否有财富传承的压力呢?

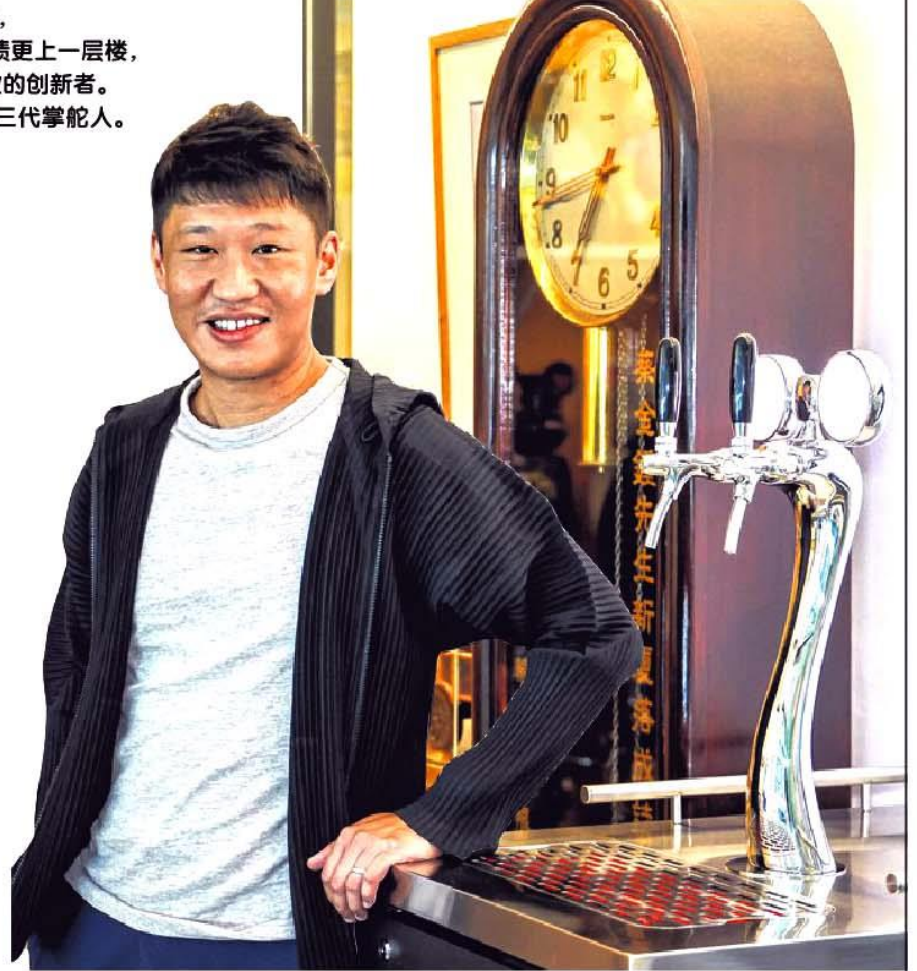
问及这事,他指出,很多人都忘记这个源自孟子的俗语,还有一句是“道德传家,十代以上”。“如果我们只是想将财富留给自己的后代,估计是很难富过三代的。但如果我们传递的是正确人生价值观,这些道德智慧的传承将可绵延数十代。”

事实上,年轻时的蔡满杰,总是急于赚钱,向父亲、同行,以至社会证明自己的能力,如今即将步入“四十不惑”的人生阶段,他对财富的看法渐渐改变。他说:“很多人都以你创造多少财富来衡量你的人生成就,但我认为应该是以你传递了多少价值观,改变了多少人的一生,给社会带来的影响等来衡量。”

长辈乐于助人留给他不少人缘福泽

从商逾10年,蔡满杰发现自己在商场总是遇到贵人,偶有波折,最终都会顺利走过。后来他才明白很多都是他祖父和父亲交游广阔,常常不计回报帮助他人所积累的人缘福泽。

从祖父的“金”字辈,到他孩子的“堂”字辈,蔡满杰表示,蔡氏四代人的名字,恰好寓意着“金玉满堂”。无论金钟如何随交通行业变化而转型创新,无论家族如何积累“金玉满堂”的财富,蔡满杰都希望上代人传递的做人做事道理,有如老爷钟昭示的不变时间规律,精神永恒流传。



蔡满杰希望上代人传递的做人做事道理,有如老爷钟昭示的不变时间规律,精神永恒流传。(叶振忠摄)

被“骗”进家族企业终成“创二代”

虽为金钟集团第三代掌舵人,但蔡满杰年轻时并非想加入家族企业,而是去投资银行工作。

他家有兄弟三人,哥哥蔡满榜曾为摩根大通(JPMorgan)东南亚股票衍生品主管,现为金钟财务服务公司总裁。

蔡满杰记得,在新加坡管理大学毕业前,他到香港找哥哥,当时还是大学生的他,住进重庆大厦的廉价酒店。结果哥哥大为震惊,第二天马上安排他住进五星级的文华东方酒店,还带他到最贵的日本餐馆用餐。

看着哥哥和他同事个个出手阔气,又买名车又买豪宅,生活非常富裕,蔡满杰十分羡慕,决定毕业后也去投行工作。

进家族企业领低薪从底层做起

不知是有幸还是不幸,他毕业那年刚好碰上雷曼兄弟(Lehman Brothers)倒闭事件,引发全球金融海啸,加入投行的念头只好搁置。这时,父亲透过朋友请他加入家族企业。这位长辈盛意拳拳,让他不便直接拒绝,便漫天开价说:“我当投资基金经理的月薪约1万元,如果父亲肯付我这笔薪水,我就到金钟上班。”

他没想到,父亲真的答应他的要求。结果当他上班后才发现自己被父亲“骗”了,被安排到维修部门当一名技工,薪水只有2000元。

父亲也“公私分明”,自己每天乘坐公司提供的轿车舒舒服服地上班,他却得清晨5点钟起床,转换三趟巴士到土士的车辆维修厂。蔡满杰有些不满地跟父亲对质,父亲却回答说:“我答应给你五位数薪水,但没说现在给。”

尽管“受骗”,蔡满杰对家族企业始终有一份情感,继续留在公司上班,从底层慢慢积累知识和经验。

他逐渐显露商业才能。在维修部门工作不久,他协助整顿部门运作和工作效率,之后又加入销售部门,扭转销售部门运营状况。2012年,他还在分销部门创下盈利纪录。

2014年,59岁的蔡玉荣提早退休。蔡满杰

凭借着这些骄人业绩表现,年仅32岁就接任金钟集团第三代掌舵人。

蔡满杰表示,创业难,守业更难。如果父亲没让他从基层职员做起,经受磨炼,他不会了解“创业维艰、奋斗以成”的道理,更可能变成坐吃山空的富二代,而不是去想创造新财富的创二代。

他说:“我现在对交通出行领域了如指掌,很大程度上都是我早期在公司不同部门工作所累积的知识。父亲提早退休,把我丢到深水处,就是要让我马上学会自立自强。即使我失败了,他也有精力帮我一把。”



从代理叉车和客车起步,金钟集团如今不仅是本地商务车销售及租赁的龙头企业,还涉足交通出行的创新领域。右起为蔡满杰、父亲蔡玉荣,以及哥哥蔡满榜。(金钟集团提供)

父亲“嘴硬心软”激励他自我精进

蔡满杰的父亲蔡玉荣是本地富商,在2016年被福布斯列入“新加坡50大富豪榜”,身价估计4亿5500万美元。

谈起父亲,蔡满杰笑说,他就是传统父亲的形象,看起来很严厉,但嘴硬心软。

他表示,父亲很少称赞他或给予肯定。记得有一年他生日,父亲发的生日祝贺短信竟然是——“为了提升自己,你应该学习打高尔夫

球。还有,你也应学写简洁有力的电邮。”

但蔡满杰心里明白,爸爸很关心他,总暗地里关注着他的一切,为他的成就感到骄傲。

像今年他生日,父亲发来的短信少有人肯定他的成就。“他夸奖我说,跟我这个年纪时的他相比,我更成功。他还不忘叮嘱我要好好照顾身体和家人……这令我很感动,父亲或许很少流露情感,却以另一种方式表达关爱。”