

工商時報 經營知識

<扭轉錢坤> 97.06.04

D3版 ERA Taiwan 剪報資料

【扭轉錢坤】◎文／葉益成

能賺錢才是王道



曾姓友人是我台灣標準的中小型企業主，員工人數只有12人，但卻相當賺錢。相對地，有個原是中小型企業主的賈姓負責人，幾年前基於人工成本考量，搭上前進大陸熱潮，他的生意愈做愈大，不只產能

、資本額、營業額驟增，員工數更是嚇人，從最初在台的108條好漢增加至6,000人左右，但就是不賺錢。

有些人喜歡被人前呼後擁，享受萬人擁戴的感覺。畢竟管理一家6,000人公司的總經理，肯定是比管理一家只有12人的企業總經理有面子得多。職稱同樣都是總經理，同樣是企業家，一個威風凜凜，麾下千軍萬馬，另一個卻近乎只是家庭企業社，「校長兼撞鐘（台語）」。

也有的公司規模不大，但老闆出門，總喜歡帶好幾個人，又是副總，又是經理，外加秘書和司機等，一行浩浩蕩蕩5-6個人。可是你的公司總共也就那麼20個，你這麼來個皇帝出巡，就占用了30%的人手，你要明白，你是去談生意，不是去打架，人不需要越多越好。能賺錢才是重點、真本事。

在商場上，我看過很多悲劇企業家，對那些華而不實，死要面子而葬送公司的人，冷漠無情。因為他們不值得同情！

我沒有專職秘書，走到哪裡，沒有專門的人給我提公事包、給我開門。只要出去，我帶最少的人，如果我一個人就能把客戶搞定，其他人就不用去了。我享受單槍匹馬的神勇和千山我獨行不必相送的傲然。我要他們把時間花在能創造更高價值的工作，我要銀子，不要面子，因為「能賺錢才是王道」！（本專欄作者是中華穀業總裁暨ERA穀業國際顧問組織台灣區負責人、社團法人中華成本管控學會理事長）