

壹週刊
NEXT MAGAZINE

環宇海灣

長

實

劈

價

搵



瘋狂車手現身



六成業主
供滿樓

換樓大軍



嘉士伯收買佬



大家都是打工仔，為咗份工，你可以去到幾盡？
 面對鬼佬上司當面奚落，
 指住個頭話你「腦生鏽」(rusty brain)，四十幾歲大男人，
 顏面何存？你又頂唔頂得順？
 返大陸做開荒牛，唔單只政治經濟環境複雜，
 每日還要面對金錢和美色的誘惑，
 談判對手又隨時抽你後腿，裝你彈弓，你又可以用點樣？
 這些問題與境況，
 擔起西部大開發重任的嘉士伯中國區前主席王克勤，
 都一一嘗透。

過去十年，他勇闖中國西部，收購了五十間當地的啤酒廠，
 成為外資啤酒公司一大創舉，
 他走過雲南、西藏、新疆、青海、寧夏和甘肅，
 靠的除了是「磨爛嘴」的談判功力，
 最重要的，是他對公司的「死心塌地」，全情投入。

他打工座右銘是：
 「你收咗佢人工，就要保住佢個招牌！」
 五十九歲的他，在嘉士伯工作了近三十年；
 當中二十多年在大陸東奔西跑，與家人聚少離多。
 如今他退下來，還不忘收購，但收購的，
 卻是太太有份開設的創傷治療中心，
 希望以他過去的經歷，幫助有需要的人，
 也是「還債」的時候了。

王克勤在嘉士伯工作近三十年，但真正開花結果，再入大要數他在中國西部的十二年收購合併工作。再入大陸時，他已是四十七歲。他坦言耐力夠，像踩越野公路單車賽一場，去到艱苦地方，也可以捱得過。這套單車戰衣，是公司去年送給他的。

退下來一身鬆

這位「工作狂」，今年四月「見好就收」，退下嘉士伯中國區主席職務，成個人即刻「鬆晒」，與他同來的太太 Susanna 也說：「佢以前好 stressful，因為佢真係晒身落

邊有時間，最近退下來先有時間練吓波。」
 王克勤在〇七年已有會所會籍，「會籍是公司俾我用的，但我從來未打過高爾夫，是真的，

第

一次見面，整天下着雨，烏雲蓋頂，王克勤有點不爽，但他很細心，約了記者在清水灣高爾夫球會見面，他比記者先到，拍下周圍環境，把相片以短訊傳送，又教記者如何揸車進入。

王克勤檔案

- 1955年** 生於北京
- 1961年** 來港與家人住在土瓜灣板間房，父親為絲綢店售貨員
- 1974年** 麗澤中學中六畢業，英文老師曾改他花名為「王克懶」，激勵他發憤圖強
- 1978年** 浸會大專商科文憑畢業，之後加入恒生銀行，任保險部業務員
- 1980年** 轉去美國雷諾煙草公司任營業主任
- 1984年** 轉去三洋任市務及營業經理
- 1987年** 加入嘉士伯任銷售經理
- 1995年** 升任嘉士伯營業總經理，並調去新成立的中國部，九七年調往北京工作，管理華北區業務
- 1998年** 與上司發生拗拗，遇上英國啤酒公司Bass邀請加盟，離開嘉士伯
- 2000年** 工作失意離開Bass，往英國University of Bath修讀工商管理碩士
- 2002年** 重返嘉士伯，任業務發展總監，負責西部收購工作
- 2006年** 任嘉士伯大中華區總裁
- 2012年** 任中國區主席
- 2014年** 4月提早退休，改任集團亞洲高級顧問



他(左)小時候與家人住土瓜灣板間房，中間是弟弟，右邊那位是現任運輸及房屋局副局長邱誠武，「他當年住係我隔壁，我們仲有聯絡，但近年就少喇。」



「後生時的王克勤，已喜愛踩單車，我踩單車都盡飛嘍！」

腦生鏽 大創傷

酒，臉陶醉。

億港元)。「這是歷史時刻啊！」他呷着啤

收購投資總額達六億歐羅(約六十四
超過五成上市啤酒公司股權，重啤
權，成為首間外國啤酒公司，控制
有在內地上市的重慶啤酒六成股
由雲南大理殺到去甘肅蘭州，更持
西部，收購了近五十間啤酒公司，
搶灘霸地盤，競爭激烈。嘉士伯轉攻
過去二十年，外資啤酒公司湧入大陸

去：我有時會笑佢，你公司係你二奶！」大家即
時哈哈大笑起來，「誇張啲講句，我覺得嘉士伯
欠咗我，因為我投入，但你唔投入就做唔到咁嘅
成績。」
翻開王克勤的「成績表」，其實是一頁頁西
部開發的印記，「我在〇二年帶嘉士伯入西部，
當時老細同我講，你在中國地圖上嘅西部填顏
色，填好晒之後，就完成任務，令公司在中國可
以建立根基。我完成了！」

之後就指住我個頭，話我個腦生鏽 (You've a rusty
brain)。」

想起這幕畫面，他仍印象深刻，「你知嘛，
我之一年先去咗英國 University of Bath 讀咗
一年 M.B.A，診住讀完書好掂，點知仲俾老
細話腦生鏽，好大創傷，第二日我再去搵老
細傾 (psodori)，秘書話佢等緊我，仲話尋日
隔住玻璃見到老細指住我大聲啞，問我咩



訪問當日，王克勤的車子不慎刮花，他當然肉赤，因為這架平治E Class新落地才半年，落車見到即時大嗌：「今次真係高成本訪問呀！」



王克勤(左一)常要到丹麥哥本哈根總公司「朝聖」，他旁邊就是給他發「中國夢」的上司Jesper Madsen，「丹麥好多人叫Jesper，Madsen咪即係竊佬個仔囉，哈哈，不過他成為我最好的朋友。」Jesper已退休，訪問當日，他恰巧打來找我王克勤，說六月會來香港探他。

事，連秘書都知我俾老細鬧，你話幾癩，又再受打擊。你知嘛，男人過咗四十歲，做行政工作，面子好緊要嘍！」記者追問他：「咁之後點呀？」「之後咪按住佢指示做囉。其實我好慘，思維、速度唔夠佢快，對呢片大陸土地又唔熟悉。」

這位丹麥老細叫Jesper Madsen，管人確有一手，更帶着一點點丹麥人的安徒生童話浪漫作風，令王克勤貼貼服服，「有次我們一齊去大連，在機場候機

室裡，他叫我，喂，Sunny（王的洋名），睇埋眼，幻想一下你去到中國各個省份，好快我哋已經收購成功，退休去湖邊一齊釣魚。」帶着老闆的「中國夢」，王克勤踏上征途，第一站是雲南的昆明和大理。

沿途風景秀麗，但王克勤無暇欣賞，「人生最大嘅痛苦，係見到張床好舒服，仲要係靚酒店，但無辦法瞓覺，因為人哋全部等緊你開會。」

「去咗無耐，又遇正〇三年沙士，當地人話如果你要返香港，就要隔離我，唔俾我再來，本來去兩星期，變咗五個月，不過正因為咁，我先有時間可以磨爛席做談判，最後收購咗當地兩間啤酒廠。」

竊聽疑雲

以為可以撻落張靚床瞓番晚，點知簽約後第二日，即刻出問題。

「有日有個工友代表入來搵我，佢夾住份報紙，神情有點激動，佢放報紙上枱，突然嘍一聲，原來報紙裡面放咗把菜刀。佢話上手股東呢咗佢，話應承間廠賣咗之後會點點點，唔知道原來係賣俾我哋，覺得好憤怒。當時梗係驚啦，我問係玻璃房，即刻做動作打眼色叫出面同事入來解圍。我要做埋安撫，確保順利過渡，但同時又要計劃收購下一間啤酒廠。」

為了防範競爭對手「搞鬼」，一切收購談判都要秘密低調，「有晚律師叫我哋撤退，話酒店房間電話有嗚嗚聲，懷疑有人竊聽，但當時我飲咗好多醉晒，話不如第二日先走啦。不過諗番轉頭又真係好奇，因為我每次走出房間，都有個人企喺度，話王先生你出去呀，我話係呀，仲心諗呢間酒店服務咁好嘅。」

論酒量，王克勤可能未必及得上大陸對手，但論交際，他肯定是高手，「你知，當時大陸對合同的認



西部滿布他的足跡，〇八年他（中排右三）去到新疆與當地的烏蘇啤酒廠談判。翌年七月新疆發生暴動，公司一位女經理被暴徒毆打重傷入醫院，當時王在港，即刻飛去探望，「我們口講關心員工有用，要做到we are in One。」

知同西方標準好唔同，一張合同唔超過三張紙，最後還要附加一句：如有未盡之處，雙方繼續友好協商！協商十年都叫協商，哈哈。我哋律師就預備成一百三十頁咁長，我咪做橋樑，慢慢同佢哋一邊飲酒一邊講解，要好有耐性，最後份合約都有三十三頁，哈哈。「試過有次，他又飲啤酒，又飲白酒加埋「皇室禮炮」威士忌，三料溝埋，結果一出會議室就成個撻落地，足足「昏睡」了十小時，代價不菲。飲得酒多亦令他血壓高及患上糖尿。」

談判還要講臨場應變，「有一次談判，我一個主要談判對手病咗，要做脊椎手術，瞓醫院成個月，我就日日去醫院同佢傾偈，佢瞓床度唔郁得，焗住任我「宣傳」，慢慢同佢講吓嘉士伯歷史，講完就放疊資料睇佢面，等佢老婆睇，佢老婆都悶嘍，咪擇嚟睇囉。最後去到談判枱上，已經係一個yes of lobbying。」他頓了一頓，咬啖熱狗，飲啖啤酒再說：「好多時候，當對方明白晒你哋嘅優點，大家有充足溝通，我哋唔使做任何枱底交易，都可以完成收購。」

不要輕易炒人

記者有點難以置信，他立即補充：

「當然，八成談判去到簽約時都會有

問題，又要重新來過，所以團

隊既支持其實好重要。就算有

成員鬧分歧，出現離心，亦

好正常，我就要想辦法維繫大家嘅工作情

緒同熱情，試過有晚我同一個來自丹麥總

部、負責亞洲區的 M & A 總經理在談判

細節上有好大分歧，爭吵激烈，他話準備

返丹麥，結果第二日早上他果然走了，但

後來我們在烏魯木齊又再合作，他知我酒量淺，仲

同我搵酒飲。」

其實「關係」在整個談判上，扮演非常重要的角

色，不單是與政府官員的關係，還要感染身邊替你一

齊打拼搏殺的同事。他跟着說另一段往事：「〇八年

汶川大地震，有位銷售部女員工的爸爸罹難，當時我

正好在成都，於是去到汶川，同個女員工主管講，話

我唔理呢個爸爸做咩，佢做得唔好係你嘅責任，

做得好，係公司嘅光榮，我希望將來她可以在爸爸

墓前話：我成功啦！」他認為，除非公司面臨倒

閉，否則不應輕易裁員，要「逆線行車」，借

機會重建軍心。〇九年金融海嘯後，他公司

不裁員，不減薪，還發花紅。



王克勤的脾性，太太 Susanna 最清楚，「佢份人好急，唔停得，揸車好快，而家退落嚟，個人先至輕鬆啲。」

拍枱 鬧老細

王克勤表面上氣定神閒，其實都幾衝動，他也坦承自己好躁，最激的一次，是拍枱鬧老

細，「當時我四十二歲，仲好冇火，在北京工作，負責管華北區啤酒銷售業務，見到老闆好支持一個其他區嘅同事，但我覺得呢區的管理有問題，竟然有經銷商將咁貨運來北京，仲賣得平過我

啲區咁批發價，搞到員工收入大受影響，於是走去同老闆理論，仲激動到大力拍枱，拍咗兩下，當時都豁咗出去啦。不過我老細冇嘢，冇炒我魷魚，之後仲原諒我，知我真性情嘛，我事後反省，當時EQ便係有問題，個人唔成熟囉！」

一切以公司行先，與家人聚少離多，記者這時岔開話題，問他有冇「諗過屋企」，坐在身旁的Susanna立即大反應，碌大雙眼說：「問得非常好，呢個正正係當時我同個女面對嘅情況。佢真係好外向，好關心員工，個女都



王克勤退休後，入股了太太有份開設的一間創傷治療中心，希望幫助受過情緒創傷的人走出陰霾，早前公開勇敢承認童年曾遭性侵犯的藝人趙頌茹，是中心的親善大使。

話：爸爸好關心員工，我都應該做佢員工好啲，後來大咗去英國讀大學先慢慢明白。」

王克勤不發一言，Susanna繼續說：

「不過我體諒佢，因為佢幫我個妹，我妹夫好後生三十二歲就因為癌症過身，留低兩個仔，一個一歲，一個三歲，係一個好大打擊，佢好照顧呢兩個姨甥，好彩佢係仔，唔係我個女會咁，所以佢瞓身工作，我唔會阻止，都會support佢。」王安慰地說：

「佢咁好生性，兩個都已經讀緊大學，真係好感恩。」

為了「報答」愛妻的默默忍耐與支持，王克勤本年初

有另一項「收購行動」，就是買下太太有份開設的一間位於

油麻地的創傷治療中心的股權，成為幕後的老闆，但王重

申，他只是「silent partner」，「我只想利用過去從商的管理

經驗，令到中心可以順利發展，收支平衡，其實Susanna她

們好有心，但要服務能夠持續落去，在商業運作上可以做

得更好。」看來剛放下嘉士伯的王克勤，又要再次出征，

可謂退而不休。

王克勤十分仰慕夜總會女強人嘉露姐，有次他在髮型屋剪髮，剛巧看到本刊一篇講述嘉露姐過身的報導，即刻要求店主將書送給他留念。

王克勤的工作世界，五光十色，更與有「香港金雞」之稱的夜總會女強人「嘉露姐」（真名西光瓊）老友鬼鬼。

那時是八十年代，王是嘉士伯銷售部經理，賣啤酒給嘉露姐旗下的夜總會，包括新中國宮殿、新東方皇宮及新花都卡拉OK等，二人因而結識，「嘉露姐係我貴人，但每個場一個月銷成四百桶啤酒，對我嘅業績梗係好嘍。」說起這位女強人，他盡顯欣賞之情。

「佢做人好爽，好有義氣，做嘢講個信字，點個頭就係啱啦，每個月佢會開間VIP房俾我，我就當去捧吓場，支持吓，到打烊三、四點就叫我陪佢去食消夜，傾到天光。」

記者笑他每月可攞正牌「夜夜笙歌」，他立即很大反應，「當你額頭寫住嘉士伯三個字，就算攞正牌，都唔會好快樂囉！」

「嘉士伯」恍如金剛箍，他說即使面對大陸的美色誘惑，也可以抵擋，「誘惑一定有，超多。例如去卡拉OK，一般人都會同小姐直落，人哋叫到，仲唔仆佢去！但我冇直落囉。當時我係躉居，但後來我聽到人哋話，原來嘉士伯嘅人有啲咁嘅習慣，佢哋唔去喇！你唔去，反而幫助你少咗呢啲誘惑。你收佢份人工，就要保佢招牌！」服晒。

與金雞的一段情



壹言週Plus
http://bit.ly/nextplus_iphone
http://bit.ly/nextplus_android

雖然事業得到肯定，但王克勤仍有未了的心願，望着天空變幻的落霞，他有點感慨說：「我未正式讀過大學，沒有攞到學位。」他希望讀一個博士學位，已寄了申請信，推薦人是嘉士伯基金會的主席。