

承父志共贏成就夢想

訪觀瀾湖集團主席朱鼎健



▲朱鼎健接受本報記者專訪
蔡文豪攝

從「中國體育產業第一人」朱樹豪手中接過接力棒的朱鼎健，成為觀瀾湖集團新生代掌門人。他工作的目標就是追夢，將父親沒有時間完成的藍圖一一實現，願景是將觀瀾湖打造成世界休閒產業的領導品牌。「共贏」就是他續寫觀瀾湖佳話的秘訣。

在加拿大讀完中學後，朱鼎健進入加拿大西安大略大學工商管理專業學習。為早日回國助父親一臂之力，他放棄休息時間僅用兩年便完成四年的大學課程。1995年，年僅21歲的朱鼎健回到父親身邊，從最基層的培訓球童及養護草坪等職位做起。2011年8月，父親朱樹豪病故，作為長子的朱鼎健走向台前正式接手集團業務，成為觀瀾湖主席兼行政總裁。

打破高球五百年紀錄

作為創始人的朱樹豪42歲決定開創新事業，準備在深圳和東莞交界的垃圾堆填區上建造高爾夫球場。他投資的地方叫觀瀾鎮，觀瀾湖亦由此得名。只是當時的球場只是荒郊野嶺，既不通水通電，也沒有道路。1993年前後，觀瀾湖的第一個球場還沒有落成，朱樹豪就決定於1995年在觀瀾湖球場第一個開業的球場上舉辦第41屆高爾夫世界杯。周圍的朋友無不勸阻不要將錢往海裡扔。而他卻帶領人們夜以繼日地加班加點，終於趕在1995年高爾夫世界杯舉辦前夕，建好了觀瀾湖球場、配套酒店和會所。

憑藉獨特的眼光、堅毅的魄力和勤勉的作風，朱樹豪用了短短十年時間，就率領觀瀾湖打造了12個國際錦標級的高爾夫球場，打破了歐美逾500年歷史的高爾夫球會規模紀錄。

憶及與父親的相同之處，朱鼎健陷入一陣沉思。「應該是與父親一樣勤奮」，他說。不過他亦改變父親之前「獨資」的開發理念，轉變為與商家進行品牌合作及引入股東共同發展。觀瀾湖的英文名「Mission Hill」也正是朱鼎健的「Mission」，不斷創想，創造快樂、健康及和諧的美麗生活方式。

發展絕不佔用林耕地

當市場都在說「雙贏」時，觀瀾湖卻在強調「共贏」。朱鼎健說雙贏只是買、賣雙方得到利益，而共贏則是更大程度上涵蓋了政府、社會、員工、市民以及其他各方面的綜合利益。

Mission中的「S」正代表了企業的社會責任。集團承擔責任，與社會分享企業進步和發展。他強調，做企業要贏的話，一定要守住政策底線。國家出台「十二五」規劃

時，公司推出的「五五規劃」是他送給父親生前的最後一份禮物。集團發展不佔用耕地林地，與政府政策結合在一起打造衛星城市，正對應國務院總理李克強提出的新城鎮化建設。

2007年海南政府與集團簽約確定海口觀瀾湖專案，而這個項目便是在一塊火山岩石地上展開的。地塊上沒有土全是石，但集團卻賦予了該地塊新生命。「政府給我一塊地，我還政府一個城」，他說。當企業周邊的產業鏈和產業軸能互動時，集團的經營成本自然就會降低。

目前，僅深圳和海口，觀瀾湖就有約1.4萬名員工。朱鼎健說，要留住人才就要為員工提供晉升機會。這也正是Mission中的「O」所提及的發展機遇，為員工及顧客等營造發展機會。他希望未來5年用收購合併等方式，向內地高球會輸出5個品牌管理模式，為員工提供更多機會。

除現有版圖外，集團未來會進駐北方市場。朱鼎健說，北方及華東地區球場一到冬天就會封閉，而南方卻一直是旺季。屆時可以將北方員工調至南方工作，不會令其斷糧，實現與員工共贏。

力推高球運動普及化

有人打趣曾說到，男人一旦迷上高爾夫，他的另一半很快就會淪為「高爾夫寡婦」，動輒消耗大半天的打球很容易忽略身邊人。朱鼎健說，這便是觀瀾湖希望將集團打造成「四代同堂、老少皆宜」的超級城市綜合體的初衷。將高爾夫運動融入家庭，讓他們各自找到興趣又在運動中其樂融融。為大家創造流連忘返的體驗，即為Mission中的「M」難忘體驗。

早在1994年，朱樹豪博士就在全國政協大會上首倡體育市場化、產業化。對於大眾而言，動輒上百萬元的會費令人對高爾夫運動望而卻步。朱鼎健卻說，集團高爾夫業務一直以來都不是定位在高消費級別，現在集團在深圳及海口共有3個球場，16歲以下全天候均可免費打球。而海口球場更定位為「公眾球場」，沒有門檻按次收費。680元一場球相當於大家平時打保齡球或唱KTV的價錢。他希望可以令本身對高爾夫球沒興趣的市民增加

對此項運動的關注度，真正做到普及化。

觀瀾湖的核心價值始終堅持「共贏」。在原有高爾夫球會、休閒旅遊及房地產基礎上，拓展至商業地產開發運營、養生旅遊及品牌輸出三大產業。在發展商業地產方面，有所不同的是，集團專門挑選城市郊區的衛星城。「誰都知道在中心區做地產、旅遊是最好的，也是最盈利的。但其實是阻礙了一個城市的發展，尤其對於高爾夫佔地規模較大的行業。」他說，所以觀瀾湖的開發模式永遠是「雪中送炭」而不是「錦上添花」，不只吸引遊客，還要為當地解決就業及居住等問題，而且採取低碳環保的可持續發展戰略。

他坦言，高爾夫普及化令該項投資回報時間較長，這就需要商業地產及其他板塊去彌補並支撐其發展。觀瀾湖從父輩的三項產業拓展至現在的六項，才能更大程度地發揮出槓桿效應。

打造中國的世界品牌

由觀瀾湖聯合內地著名導演馮小剛、華誼兄弟三方在海口市投資建設的「觀瀾湖華誼馮小剛電影公社」，將於明年初投入使用。據項目規劃，將以馮小剛系列電影場景為元素建設成為主體商業街區，呈現出上世紀百年間不同時空的城市街區，今後必將成為海口乃至海南省的文化風向標之一。與此同時，觀瀾湖還和香港蘭桂坊集團合作推出大型綜合娛樂休閒項目——海口「觀瀾湖·蘭桂坊」，將於年底開業。

朱鼎健介紹，未來還會吸引500個品牌首次進入海南，和過去的招商引資不同，現在是「以商贏商」，透過觀瀾湖這個品牌吸引其他商家。而進駐商家亦不用再重新摸索，節省營運成本，實現共贏。

被問及集團何時「走出去」時，朱鼎健稱，觀瀾湖目前反而具備條件打造中國人的世界品牌。將高爾夫國際比賽落地中國，一次比賽有上百國家同時直播比賽，可以最大程度上宣傳這個城市。

朱樹豪曾帶着中國式的微笑對別人說：「我是香港人，中國心。投資祖國，別無選擇。我最大的事業，應該在這裡。」朱鼎健堅定的秉承父志，在替父親圓夢的路上也在實現自己人生的大夢。



▲去年10月20日下午觀瀾湖華誼兄弟馮小剛電影公社在海口舉行奠基儀式
中新社



▲朱鼎健與父親朱樹豪（右二）、弟弟朱鼎耀（右一）及球場設計師Jack Nicklaus（左二）合影

個人小資料

姓 名
朱鼎健
1995年 於加拿大西安大略大學獲得工商管理學士學位後回國，加盟觀瀾湖
1995年—2002年 任觀瀾湖執行董事，負責高球業務拓展，主持地產項目的開發
2002年—2007年 任觀瀾湖副主席，負責各項新業務和新項目的開發建設
2007年 獲得加拿大西安大略大學名譽法學博士
2007年—2011年 任觀瀾湖集團常務副主席，全面主持集團戰略性新專案海口觀瀾湖和雲南觀瀾湖的開發建設運營
2011年9月—至今 接任觀瀾湖集團主席兼行政總裁，親力主持集團三大新專案觀瀾湖新城、觀瀾湖蘭桂坊、觀瀾湖華誼馮小剛電影公社的開發建設
2013年 當選全國政協委員



關愛家庭 注重健康

接受記者訪問的當天，朱鼎健一早如平時一樣做完了300個俯臥撐外加3公里的晨跑。坐在沙發上的朱鼎健身形健碩、散發出十足的陽光活力，讓人很難一下子將其與掌管數百億資產的觀瀾湖集團主席聯繫在一起。朱鼎健說，他用蠟燭精神「燃燒自己照亮別人」來形容父親，而他自己秉承的則是LED精神，既節能又可照亮更多的人。

父母的早逝讓朱鼎健格外關注健康，他32歲時開始鍛煉，從原來每星期3天運動逐漸增加至7天。他知道自己需要支撐企業和家庭，而朝六晚十一的早睡早起綠色生活一樣可以多姿多彩。

除了運動與事業，家人也是牽動他內心的溫馨港灣。他向筆者介紹自己安排滿滿的日程，前一天一早從內地回港，中午要參加應酬而晚上又要去內地出差，只有下午幾個小時「得閒」。他便在家一邊跑步一邊陪孩子看電視，一舉兩得。

他坦言，自己是典型的「完美主義者」，不過是針對自己的事業而言。對待下一代教育則不會給孩子太大壓力。他會仿照父親對他的教育模式，鼓勵孩子自己動手做家務，打暑期工自己賺錢，培養他們養成獨立的習慣。

已經身為人父的朱鼎健提起自己父親，稍稍陷入了沉思。「6個兄弟姐妹中我是夢到父母最多的，也許是他在保佑我吧」，他說。在企業面臨做決定時，他會一個人去父親曾經的辦公室，和父親分享他現在做的事業。朱鼎健說，每次去父親辦公室都會向父親匯報，也想像如果換做父親會怎麼做判斷，這讓朱鼎健可以選擇另外一個角度來審視自己剛剛做的決定。「父親沒有時間將自己的藍圖一一實現，我希望今天可以幫助父親圓夢。」

籲兩地青少年加強交流學習

身兼香港青年聯合會名譽主席的朱鼎健建議年輕人應擴大視野，促進內地與本港的「兩地融合」，也希望可以通過自己的努力影響更多年輕人。

朱鼎健是含着「金鑰匙」長大的一代，但是在他身上卻看不到豪門子弟的傲氣矜貴。在訪問期間，朱鼎健順勢將一杯水輕輕放在筆者前面，舉手投足之間顯示出謙遜與沉穩。他坦言，自己是幸運的。在香港出生，之後在外國讀書為其創造良好語言條件；回國後又適逢中國快速發展的20年。他稱，中國越來越國際化，建議年輕人要擴大視野，多了解國家發展政策，以拓展自己發展機會。

作為全國政協委員，朱鼎健亦不忘為年輕人發展提出議案。他建議，加強內地和港澳青少年一代的「文化同源工程」，讓本地青少年增加中華文化的認知感及作為中國人的歸屬感。此外也要讓內地青少年有更多的機會，了解香港中西合璧文化下的社會環境和生活方式，彼此融合學習先進文化和健康生活觀念的東西，乃至形成價值觀方面的共同共通點，只有如此，才能產生長久、良性的包容和互信。

高爾夫將於2016年重回奧運會，觀瀾湖也在培育中國高爾夫運動產業的年輕人。朱鼎健透露，現在中國的男子隊及女子隊都在觀瀾湖進行訓練。14歲的中國高爾夫球神童關天朗亦從小在觀瀾湖的球場成長起來，「老虎」伍茲亦感嘆關天朗「後生可畏」。

觀瀾湖一年會舉行20個業餘青少年高爾夫球比賽。朱鼎健說，對於球技的提高，除了上課教學外，競賽經驗同樣舉足輕重。集團也經常邀請高爾夫球星與青少年交流，令球星在中國市場增值的同時開拓青少年眼界，實現共贏。

不甘守業 致力創業

從全球來看，數據顯示家族企業的傳承一般從第一代向第二代傳承只有30%成功率。朱鼎健堅定地說，自己不是「富二代」，而是「創二代」。他不甘做守業人，立志打破「創業難，守業更難」的宿命。

聘請專業團隊管理

朱鼎健的英文名為「Ken」，與拼音中勤懇的「懇」字同音，「大家都知道我是最早上班的」，他笑言。朱鼎健稱，給自己的定位是「不進則退」，不進步自然會停滯，停留便會退步。他一定不可以做「守業」的

工作，因為守業就代表停頓，而自己是在創業，絲毫不敢懈怠。觀瀾湖如今已走過20年，朱鼎健坦言，那些家長式的管理不利於長遠發展，讓沒本事的家族成員坐上高管職務是典型的家族企業管理。而觀瀾湖聘請的團隊是專業隊伍，有現代化的管理制度作為基石，保證企業的凝聚力又發揮高效的執行力。集團是家族控股而非家族企業管理。

今年年僅39歲的朱鼎健帶領觀瀾湖這艘巨輪正駛在蒼茫大海，免不了會面臨大浪來襲，他感謝父輩價值觀的傳承幫他渡過難關。「人一生也許要迎接100個大浪，反正

必須要憋一口氣衝過去，衝不過去只有死路無法生存」，他引述父親曾經的話。「絕對是有壓力的」，他坦言。不過他將困難和壓力當做每天分內的事，換角度看壓力其實是動力和機會。當壓力湧現，其實是創造一個新的機會激發潛力和能力。

中國有句古話「方法總比問題多」。他感嘆，上天很公平，永遠給他第二次機會叫「明天」。今天問題未能解決，明天也許就可以朝解決方向邁出一大步。給自己機會去磨練，同時將這個機會轉化成經驗。對於壓力朱鼎健保持樂觀心態看待。



▲今年1月28日，深圳觀瀾湖高爾夫球會組織近2000名球童，在會員練習場組成一個巨大的人體二維碼圖形，倡導低碳環保、旅遊休閒度假生活方式