

一生不怕難！穆拉德加捷總經理鍾祥鳳學長專訪

文·彭琰靜 圖·鍾祥鳳



電物61級鍾祥鳳學長可以說是交大進入生物科技產業的第一人，他成立的穆拉德加捷公司，如果從他父親在民國48年一個機緣從五隻甲魚開始養殖算起的話，穆拉德加捷進入生技產業將近60年，比台灣的電子產業還要資深。

生物科技即使在今天，依舊是個門檻高的產業。我們很好奇，鍾學長是如何一路堅持，持續創新，將穆拉德加捷帶往國際、邁向世界？！

從父親一念之仁的五隻甲魚開始

穆拉德加捷是從五隻甲魚的故事開始，鍾學長的父親鍾兆龍先生捨不得將友人送的五隻甲魚殺而食之，便養在家中附近池塘，不久，五隻甲魚生了一窩小甲魚。其後，商人前來購買，叫價一斤一百元，而當時公教人員月薪不過兩千元。有十個孩子嗷嗷待哺、家境清苦的鍾先生興起人工養殖甲魚的念頭，就此開啟鍾家的甲魚事業。

鍾兆龍先生的膽識不凡，為了投入甲魚養殖，他不但努力研究人工繁殖技術，並且不惜賣地籌措經費收購甲魚。兩年後他每天供應三千隻幼苗賣給供應各養殖戶飼養，還提供養殖戶技術指導，讓鍾家開啟台灣人工企業化養殖甲魚，也成為台灣最大規模的養殖場。

直到鍾祥鳳學長交大畢業也從軍中退伍之際，他原本打算出國深造，意外因為家族企業轉投資失敗，學長選擇留在故鄉。他一面教書、一面透過本身的專業，運用科技來控管甲魚的養殖和生產過程，讓精確的資訊協助養出品質更高的甲魚群，如此奠定透過科技監控養殖高活力甲魚的基礎。這可以說是鍾學長踏進生物科技的第一步。

此後鍾學長一面教書、一面經營甲魚養殖，六年後，鍾情於電子系統的他選擇加入美商惠普，並成為惠普南部分公司代表。承襲其父的膽識加上努力不懈的性格，學長從南部分公司的兩名業務，成長到近廿人，而在惠普期間，鍾學長的銷售成績始終保持高度成長。成功總是給懂得掌握機會者！當年鍾學長在惠普不只是把工作當成一份工作而已，他積極努力，

永遠比客戶多想一層、多做一些，隨時隨地站在客戶的角度為他們設想，因此贏得客戶信任，也為台灣惠普屢創業務高峰。在這過程中，鍾學長不知不覺將「產品導向」進一步提升到「服務導向」，學長培養出對客戶、產品、市場的高敏銳度，這對於後來拓展家族甲魚養殖事業，有莫大的助益。

國內第一家上櫃的傳銷公司

鍾學長喜歡思考也喜歡研究新鮮事物，接手家族事業後，他發現日本人將甲魚製成藥品或食品，林林總總有五六十種產品，無怪乎日本是世界上最早大量使用人工甲魚的民族。事實上，甲魚食補從古老的中國即開始，周成王還設有「鼈人」官職，專門管理甲魚相關事宜；草本綱目也記載不少有關於甲魚的療效。

於是學長決心像日本科技看齊，他潛心研究，無論中、英、日文，只要和甲魚有關，便去閱讀學習。此外，他更和日本技術合作，外銷甲魚精、甲魚粉到日本，接著他和日本高陽株式會社合作的產品也採用傳銷方式經營，並獲得極大成功，2002年成為台灣第一家上櫃的傳銷公司。

學長表示，當年一開始也是排斥傳銷而採用一般經銷方式，但是營運十八個月總共被跳票一千多萬的支票，他这才發現經銷的缺點，轉而參考日人用傳銷的方式經營。而為了讓大眾更信賴穆拉德加捷的傳銷模式，學長更在1997年通過ISO認證，並在2002年正式上櫃。學長認為：「上市上櫃一定要財務健全，而且永續經營，如果不這麼做，別人就會用過去對傳銷公司的看法對待自己。」時間也證明鍾學長做了最正確的選擇，如今日益重視養生的台灣社會，傳銷模式已是健康食品銷售的主流。

穆拉德博士造福人群的「一氧化氮」理論



穆拉德加捷科技前身加捷科技在2013年11月18日正式改名，從這天開始，諾貝爾生理醫學獎得主之一的穆拉德博士接受學長公司不支薪的榮譽董事長，穆拉德博士希望透過他發現的「一氧化氮養生法」，能夠推廣出去，讓更多人能夠享受健康。

學長也大力推薦一氧化氮的神奇之處。他說，人類要保持健康，重點之一環是血管的健康，血管的健康與否就靠著血管內一氧化氮的作用，這個理論是穆拉德博士發現，他因為確認一氧化氮在心血管裡的傳導作用，而在1998年獲得諾貝爾獎。

一氧化氮平時存在紅血球裡，一有需求就會釋放出來負責清除血管裡的廢物，扮演血管裡清道夫的角色。穆拉德博士學生陳振興博士接受媒體訪問時表示，一氧化氮的三大功能：一是讓血管壁軟化；二是當人體吃進大魚大肉等含高血脂食物轉化成膽固醇、三酸甘油酯而沉積在血管壁時，就是靠一氧化氮來掃除，堪稱人體清道夫；第三是大家都害怕心腦產生血塊，在大腦就叫做腦中風，在心臟血管叫做心肌梗塞，一氧化氮可以防止血小板聚集在一塊，預防阻塞。

學長能夠結識穆拉德博士也是一個機緣，2013年春天，學長想要在中國大陸推廣甲魚精，便接觸到大陸的銷售通路，因而結識陳振興博士，陳博士專門幫穆拉德博士理念推廣到世

界各地去，博士在台灣也經營一家公司，卻遭遇許多困難。當年四月穆拉德博士恰好來台灣，爽快正直的學長和想要在亞洲地區推廣一氧化氮的博士在台中相談甚歡，一拍即合，穆拉德博士並允諾擔任無酬的名譽董事長。

到大陸市場開疆闢土

大陸經濟起飛，人們也開始重視養生，大約七年前，學長將版圖拓展到大陸，他先設立上海淨水器的工廠，六年前又設立甲魚營養加工廠。不過因為是生物科技產業，「甲魚加工廠的執照很難拿，用了兩多、三年才拿到執照。」學長表示，在大陸設廠不像台灣，台灣設廠大概半年就可以，但大陸很慢。話雖如此，學長依舊規規矩矩，不走旁門左道，堅持走高品質與正道的學長表示：「如果你有什麼地方做不好，有什麼把柄在別人手裡，你就一輩子就不好了。」

但辛苦努力是有收獲的，在台灣耕耘數十年、身為生物科技的先鋒，鍾學長深刻了解：「只要方向對，面對困難不要害怕，就是想辦法解決。」在學長的堅持下，不但淨水器工廠的業績蓬勃發展，學長更發揮創意在大城市的社區建構一個健康平台，方便社區民眾前往體驗，也做為銷售據點。

此外，穆拉德加捷相當有創意的為大陸市場取名神守的商標，學長表示，「神守是什麼意思呢？神守護健康！神守也是甲魚的另一個名字。」神守請了一對看起來只有七十歲、實際年齡已經九十二、三歲的阿公阿婆來代言，神守的logo就是走路的標誌，「走路就是我們的商標，圖像也是一個人在走路，我們提倡健走公益。」學長更突破銷售單品的方式，他建構一整套的健康生活，從走路健身開始，日常三餐的用水、用油、盥洗、保養，到健康管理的養生平台，鼓勵大家重視健康，而且也要把健康當成事業一樣的管理與經營。

超低創業門檻，消費分紅回饋母校

因為幫助過非常多的客戶重拾健康，學長期待心目中的全民健康藍圖能夠擴展出去，他獨創低門檻的傳銷模式，產品線擴及家庭生活必需品，每月只要500元到800元的消費就能享受分紅，讓更多民眾透過消費即能享受回饋的模式成為會員。他希望透過簡單的方式就能全民創業，讓大家產生一份永續的收入。

而「飲水思源」，學長不忘回饋母校，11月1日開始啟用的傳銷分紅制度也將提撥3%全員公益捐贈，作為母校交大台南光電學院學生宿舍興建基金。

一生不怕難的精神

「一生不怕難！」這是鍾祥鳳學長經營事業的座右銘，這也是學長父親留下的甲魚事業之外，一生受用不盡的精神遺產，因此，穆拉德加捷可以從六十年前的五隻甲魚到今日扮演華人社區健康養生平台的規模，讓人佩服學長的創新創意和他的膽識與不服輸的精神。

而和其他諸多學長一樣，鍾學長也是母校交大與交大友聲最堅實的贊助成員，多年來如一日，有關於母校事務，校友們永遠懷著最熱忱的心情參與。我們預祝鍾學長的生技事業蒸蒸日上，如同張懋中校長所言，幫助校友成就偉大的事業，交大才得以偉大！而我們深信交大的優秀校友們，都在做著對社會產生影響力的偉大事業！！

延伸閱讀

※[面對不景氣 創造新經濟—穆拉德加捷創新消費生活新主張「消費分紅CV事業制度」](#)

