

天下雜誌 No. 417 <2009年3月號>

美商賀寶芙亞太區董事總經理 溫威廉 (William. M. Rahn) 專訪報導



No.417 封面

天下廣告部企劃製作

HERBALIFE 美商賀寶芙

專訪美商賀寶芙亞太區董事總經理 溫威廉

體驗真實故事的感動

從銷售夢想的電影娛樂業，轉戰到以健康與財富為核心的美商賀寶芙，溫威廉對賀寶芙在亞太市場的成长潛力頗具信心，在他的藍圖中，亞洲賀寶芙將在二〇一〇年達到十億美元業績，甚至超越歐美成為全球第一大市場。而所有成长的基礎，都來自一個個令人感動、興奮的真實故事。

二〇〇四年，美商賀寶芙與美執行總裁Mark O. Johnson開口邀請溫威廉William M. Rahn加入賀寶芙台灣總經理時，溫威廉也還沒一口拒絕。在亞洲企業與歐美企業進行管理經驗，他並沒有想像過與賀寶芙的相遇與他的生涯會有任何交集。

然而，參加過一場賀寶芙全球經理大會之後，溫威廉的想法全然改變。

「那是個一閃即逝的機會。」溫威廉回想，「我坐在那裏聽著許多人分享發生在他們生命中的故事，無論是在健康、事業或人際關係，你想過每個由許多真實故事所組成的傳奇事業。」於是，他決定加入賀寶芙，一同創造自己的真實故事。

創造真實故事的健康产业

全新的產業，全新的挑戰。溫威廉認為，在電影娛樂業的上是進行另一場「夢想」，一般人認為又無法企及的故事，影響一種環境，人們們都認為這不可能，而賀寶芙的事業則是個對症、一對一、一對一。

在台灣，溫威廉看到了賀寶芙更大的潛能。「亞洲社會高齡化現象愈來愈嚴重，如果沒有社會網絡的支持，長輩不見得是一種幸福。」溫威廉指出，「賀寶芙所建立的社會網絡，常常有一些感人的故事，讓你去深深思考這件事情有不好的意義。」

溫威廉在賀寶芙工作期間，他已經有「工作沒有人記得的」口，而賀寶芙轉移他到一個「一個人的目標」。在台灣，他也聽到同樣的故事，溫威廉深受受到一個企業的成功，不僅是商業規模的成长，還有它帶來更多溫情與快樂。

輸出台灣成功經驗，亞洲賀寶芙逆勢成长

因此，溫威廉邀請全球各地的賀寶芙來參觀台灣的賀寶芙俱樂部，然後回去思考如何在自己的家鄉創造這樣的轉機。「一個對的模式，讓各處發展出因地制宜的做法，就是一手向花開的好牌。」

溫威廉分析，

這個地區成功的模式，使亞洲賀寶芙在不景氣的大環境中逆势成长，其中中國大陸、台灣與韓國市場都表現最亮。

「賀寶芙的成功，人們都要求建議。」溫威廉表示，「賀寶芙的事業在追求健康的同時也能提高商業，尤其亞太市場崛起，潛力更是無窮。」

健康，是賀寶芙最重要的使命，因此賀寶芙致力推動預防醫學的理念，每年各國花費在健康醫療的成本極高，事實上，有多數病是可以透過健康的飲食與運動有效達到預防效果，進而節省社會的醫療成本。提倡健康的生活方式，不僅是政府的責任，企業也必須盡一份心力。

以健康為本，為社會貢獻所長

「賀寶芙所堅持的，是嚴謹的科學與醫學本體，提供這些產品對健康有所助益。」溫威廉認為，這是一切真實故事的源頭，讓使用者真

用互動創造健康，以體驗引發感動。面對新的事業，溫威廉在日本成長，是在亞洲市場的經驗，成為他初加入賀寶芙，領導由日本市場成長的總經理。

溫威廉觀察，歐式企業的特點是較重短期績效與利潤，而亞洲企業則會用較長的觀點來看待企業經營，消費者也會對後期的商品表現出長期的忠誠度。從賀寶芙台灣成立起，十家賀寶芙俱樂部，以深耕社區理念來經營這個以健康與財富為核心的事業，即可見其端倪。

攜手創造健康、互動與歡笑

賀寶芙經營總部理念是讓人們在忙碌中可以享有健康、快樂、健康的歡笑。起源於西醫，卻在自身發揮光大，成為賀寶芙台灣總經理成長的重要手，賀寶芙台灣總經理溫威廉表示，「台灣夥伴熱情十足，讓我們的經營團隊成為屬地社區向心力的存在，除了能營造歡笑，也是民眾社會最感佩的場所。」

溫威廉到台灣後，生活變得不向，其實有太多的好故事值得分享。他對我說，二〇〇四年加入賀寶芙後重新學習自己的健康計劃，至今已能完成兩次馬拉松，以前根本沒想過自己已經得到「溫威廉」。

溫威廉初加入賀寶芙的初衷，是希望賀寶芙成為一個讓人們彼此幫助的事業。溫威廉認為無論產品、理念或經營方式，都應該帶來讓社會有機會，使他真正體會到「幫助越多，越健康」的真實。

溫威廉(William M. Rahn)

d.70-71

如有任何疑問，請洽詢客戶服務部

電話：080-906-7070

電子郵件：dstaiwan@herbalife.com



讓世界更健康