

鄭家恩

活躍參與公會 建立人脈網絡

報導 ◀ 葉愛雲

(吉隆坡5日讯) 曾经是大马建筑商公会 (MBAM) 史上最年轻的会长、且活跃于参与多个公会的高峰控股 (BPURI, 5932, 主要板建筑) 集团执行董事兼董事郑家恩, 即使身兼多职也不感觉负担大, 反倒认为参与公会活动是很好的学习及建立人际关系的机会。

有平台反映問題

今年41岁的郑家恩拥有专业会计师资格, 是高峰控股集团董事经理丹斯里郑福成的次子, 自2012年出任MBAM会长, 连任两届后, 已在去年6月卸任。

郑家恩指出: “尽管担任MBAM会长期间, 占用了我许多时间, 但公会的工作相对公司业务更直截了当, 主要代表会员和当局接洽, 尽最大努力为会员争取利益, 公司业务反而更复杂。”

参与公会最重要是可建立人脉网络, 郑家恩举例, 马来西亚钢



■郑家恩认为, 参与公会活动是很好的学习及建立人际关系的机会。

铁结构协会的会长向来由公共工程局 (JKR) 总监出任, 平时若想求见总监是非常困难的事。

“但随著公会召开会议, 那就顺理成章有了 (与总监) 见面的机会, 为建立关系提供桥梁, 也让平时工作上所面对的问题有了咨询及反映的机会。”

郑家恩也是大马会计师协会会员及受承认的特许会计师、注册理财

师及澳洲会计师公会会员。

同时他也是国家建筑工业发展局 (CIDB) 董事成员、建筑劳工交换中心有限公司 (CLAB) 会员、马来西亚钢铁结构协会 (MSSA) 财务主管。

郑家恩近期更获首相拿督斯里纳吉委任为2016/2017年国家科学发展委员会的成员。

與太太達共識週末陪家人

尽管分身乏术, 也有许多无法推掉的临时会议, 但郑家恩和太太已达成共识, 尽量在周日完成所有工作, 并将周末留给家人。

郑家恩有两名孩子, 女儿今年11岁, 儿子8岁, 谈起孩子立刻眉飞色舞的他, 幸福洋溢。

“他们两姐弟很可爱, 常爱彼此唱反调, 比如一个说要吃日本餐时, 另一个就会说要吃意大利餐。”

他们每年都会家庭旅行, 通常是在年底, 一般由孩子决定出游目的地, 夫妻俩就做跟班。

对于郑家恩来说现阶段什么东西最重要? 他停顿了一下, 笑言没有认真想过, 不过他始终认为, 做人最重要乐观, 尽管鱼与熊掌不可兼得, 但会尽可能良好分配时间兼顾家庭与工作。

面对经济欠佳, 各公司为争取工程合约, 可谓使出浑身解数, 但郑家恩坚持争取归属, 绝不做强本生意。

“集团会争取合约, 但前提是利润要合理, 客户要求减价, 我们可酌情给予折扣, 总而言之, 企业要长远发展, 不可为争取合约而不惜亏本接工。”

马股上市的建筑公司有约46家, 但像高峰控股股拥有41年历史的屈指可数, 加上团队丰富的经验, 使公司在竞标大型工程, 甚至政府工程上更占优势。

良性競爭 不做虧本生意

“话虽如此, 但竞标工程输赢乃兵家常事, 有时以为机会渺茫, 和有关客户不熟, 价钱也没特别好, 却会意外得标, 但当我们以为开出的竞标价码很有竞争优势时, 却又出乎意料落败。”

郑家恩指出, 建筑业是一个充满阴谋诡计 (hanky-panky) 的领域, 需要谨慎防范“有心人”。

“有些部门难免会有害群之马, 举例一场工一天只有800人开工, 但多个单位却会串通指有1000人开工, 导致公司多付工资, 常需要预防这类监管上的批漏。”

他未来会专注改善公司营运及效率, 紧密跟进及监督旗下各项工程进展。

管理員工挑戰卻充滿樂趣

历史悠久的高峰控股目前拥有约800名员工, 当中有很多都是“老臣子”, 高峰控股是他们的第一份工作, 并且打算做一辈子, 或许因而习惯墨守成规, 成为郑家恩管理员工时最需要克服的挑战。

他举例, 高峰控股20多年前在汶莱收购了当时东协运动会时兴建供运动员居住的服务式公寓, 之后再分租给当地居住及工作的外国侨民, 每单位租金大约3000汶莱元 (约9302令吉)。

“但随著原油价格节节败退, 许多外国租户离开汶莱,

入住率从90%跌至50%, 我要求管理层思考如何解决或减少空置率问题, 也提议可以尝试通过住宿网站Airbnb将公寓出租等方法。”

“但员工非但没提出更好的解决方案, 反倒花上许多时间在写电邮, 解释为何上述建议皆行不通, 企图说服我打消念头, 也不愿花时间想办法如何解决此问题。”

然而, 进入高峰控股这么多年, 他学会以平常心看待事情, 并保持乐观, 生活无处不挑战, 但也因为这样才让人生充满许多未知的乐趣。