

名譽管理學博士「流通教父」徐重仁

利他、共好、堅持意念 靜待花開時



名譽博士專輯

授證日期 :101.11.15

文：翁雅蓁

本校名譽管理學博士、財團法人商業發展研究所董事長徐重仁，眾所皆知，他曾將「7-Eleven」、「STARBUCKS 星巴克」等知名連鎖品牌成功引進台灣，蔚為風潮，帶領統一超商與所屬的統一流通次集團成為台灣流通業龍頭，擁有「流通教父」美譽，企業經營成績斐然，亦曾任全聯實業總裁、受聘國策顧問、獲得大學母校首屆傑出獎、卓越成就獎、最佳形象企業家等殊榮，成就超凡卓越。

出生於台南的徐重仁博士，家中經營台南最大書局，自小養成閱讀習慣，並耳濡目染，立志從商，逢甲大學企管系畢業、服完兵役後，他旋即負笈日本，半工半讀，取得早稻田大學商學研究所流通經濟碩士學位返台。

1977年，經友人介紹與時任總經理的統一企業創辦人高清愿先生面談，高先生得知他在日所學的是偏向零售、服務業的流通經濟，雖然與統一企業主要從事的製造業大相逕庭，但聽聞徐重仁對於留日期間 7-Eleven 東京店開幕盛況的體驗和想法後，憑藉著產業發展的高敏銳度，便要他來公司上班，從基層專員做起，主要負責連鎖便利商店規劃。

承蒙為人豪爽的高先生賞識，徐重仁甚至連薪資都未詢問，就應允進入家鄉企業工作，埋首新事業計畫。半年後，他所提的計畫雖獲董事會通過執行，但由於社會大眾長年習慣價格低廉、幽暗狹小的「柑仔店」傳統購物模式，高價、寬敞明亮的新型態便利商店的出現，雖然在市場投下一顆創新的震撼彈，可是這場傳統與現代對決的社區商店戰役，初期卻是異常辛苦，連續幾年的慘賠赤字，讓徐重仁一度被調離，幸有高清愿先生的大力支持，得以重返親手孵育的事業體。

感念伯樂知遇之恩，徐重仁這匹千里馬縱情馳騁，全力以赴。他審視當時現有 75 家門市的經營績效，大力整頓，減至 30 家，並調整店面位置至醒目的交叉路口，且以思樂冰、大亨堡、大燒包……等新產品創造新客源階層、新消費型態，終使連鎖便利商店活絡起來，快速展店到 100 家，接連陸續擴點、24 小時營業，「7-Eleven」整體翻盤，從企業賠錢貨翻身為當紅炸子雞！門市據點更是遍地開花，獨霸連鎖便利商店龍頭！緊接著，「STARBUCKS 星巴克」的引進亦是創造奇蹟，也為集團事業再創高峰！

自謙魯鈍之人，徐重仁表示自己就是將產品做好、店面顧好，讓客人願意上門消費，同時秉持「利他」和「共好」的理念，經營企業從不以賺錢為首要前提，例如：在日本是看到「7-Eleven」、「STARBUCKS 星巴克」帶給當地人的幸福感，才會起心動念引進台灣，而非先行盤算獲利；「用心，就有用力的地方」，如此思考邏輯，讓外國優質企業看見徐重仁有別於其他財力豐厚的競爭者的用心、投入之處，欣然同意授予地區總代理權，當然，徐重仁也不負眾望。

卸下大企業的經營重擔，徐重仁最樂於與年輕學子、企業家分享，除了在高科大、逢甲、中原等校任教，更以「重仁塾」和二代企業家互動交流，傳授創新、創業的成功方程式。他鼓勵年輕人要「擇己所愛，愛己所擇」，及早立定目標和志向，方能有所成就；他常以座右銘「有念則花開」自勉，秉持信念，堅持夢想，不畏艱難，所有努力和付出，終能盼到開花結果的時候，含笑豐收。