

雙月刊 JULY 2014 no.70









SIEMENS



APEC Accelerator Network Summit 2014

Intel Asia Pacific Challenge & Siemens New Ventures Forum, with APEC

2014 APEC 加速器網絡高峰會暨創業挑戰賽

齊聚國際各界菁英及亞太區最受矚目的 30+ 創新團隊, 打造最適合國際創投、天使及大企業的投資 環境,並提供具優質潛力的新創團隊國際募資舞台,歡迎您共同參與見證此亞太年度創業盛事





























穿戴裝置





































氣候變遷

















人口結構變遷



Technology Inc.











R3DSTAR Medical Corp



台北喜來登大飯店

http://www.apecaccelerator.org/reg.aspx

有任何問題,請聯繫 林小姐 (APECAANSummit@tier.org.tw or 886-2-2586-5000 ext. 373)

*本活動因席次有限,採邀請制。需於收到確認信後方表示報名成功







0800-589-168 sme.moeasmea.gov.tw

> 特色產業 發展







排除青年創業障礙

輔導

青年創業



提升青年創業白信

暢通資金取得管道

引導青年知識創業

整合政府創業資源



鼓動青年創業精神

催生新興產業發展



年6月底於西班牙舉行的第23屆歐洲 商業育成網絡年會(EBN)以"Empower Youth; Accelerate Entrepreneurship; Transform Lives" 為主題,我個人非常榮幸能夠受邀擔任此次大會 的演講者,分享台灣的獨特經驗。演講內容的主 軸是創業的策略性思維,政府部門是如何透過串 聯法規的鬆綁、創新的募資方式、開放式的人才 培養及運用育成中心的資源輔以加速器的機制, 來加速台灣中小企業高速成長與拓展國際第二、 三市場。

至於創新創業的成功驅動因素則在於政府、 企業及學研機構等多方面資源是否能夠共同投 入及有效串連。在法規鬆綁面向中,以有限合夥 法的設立、技術入股作價延緩課稅、股票面額彈 性化,以及大學能量的鬆綁最為重要,有了這些 法規的鬆綁,台灣才能更有效地吸收國際創投資 金,增進我國產業活力。

企業的傳承議題已是台灣中小企業面臨之挑 戰,也是歐美共同面臨的問題。因此創新與創業 應該不僅限於新創事業,在企業傳承過程中,我 們要導入代代初代的概念,鼓勵企業第二代創新 轉型。而在政策思維上,我們藉由槓桿矽谷經驗 及資源,並導入相關世界咖啡館、達人交流等機 制,激發企業接班學習與創新。

台灣對於社會企業發展是相當重視的,雖然社

會企業的規模小,但是因其致力於解決社會問題, 具有社會穩定的效果,且兼顧社會與商業價值,在 解決如弱勢就業、兒童、銀髮長照、農業及生態環 保等特定社會問題之餘,同時帶動產業經濟發展, 以促進包容性成長。對於政策推動上,主要環繞 在三個面向:第一,提供社會企業發展環境;其次, 強化社會企業經營體質;最後為建構社會企業網絡 平台。

創新創業的最終目標在於建構具高成長、高創新 及國際競爭優勢的中小企業,驅動下一波全球經濟 的成長。透過許多實證研究的證實,我們了解高成 長企業確實會能提高新增就業量,對於經濟發展 及社會穩定具有正向的影響力。然而,如何能培育 出高成長企業?更是應該要關注的重點,我們主要 透過加速育成、人才培育、質量並重,協助企業開 啟新思維、創造新商機、發展新技術,讓台灣中小 企業放眼世界、走向國際 (Born global, go global) 逐 步發展成高成長企業。

此外,為了將台灣創業的能量推向國際,本處今年與美商 Intel(英特爾)及 Siemens(西門子)兩家國際廠商攜手合作共同舉辦 APEC 創業挑戰賽,此賽事訂 8 月 6 ~ 7 日於台北喜來登大飯店舉行,目前已邀請 Youtube 共同創辦人陳士駿、Groupon 臺灣區執行長等國際級貴賓,擔任講者。目前已有來自亞太地區 35 團隊參加,台灣有 13 隊入選。為讓台灣團隊能脫穎而出,取得前往美國矽谷參加 10 月在 UC Berkley 舉辦的 Intel 全球創業挑戰賽及西門子所舉辦的西門子全球創投論壇,本處邀請來自时谷國際業師來台,舉辦為期 2 日的 SWELL 國際募資訓練營(Bootcamp),希望,台灣的隊伍能順利取得亞太代表權,把台灣的知名度,進一步打到國際舞台。

經濟部中小企業處 處長 2014#7E

Content



《創業・創新・育成雙月刊》 第70期/JUL.2014

發行人/葉雲龍

總編輯/林美雪、何晉滄

副總編輯/許秀玲

編輯委員/楊佳憲、孫淑容、陸金峰、王志文 發 行 所/經濟部中小企業處

地 址/台北市大安區羅斯福路二段95號3樓

網 址/http://www.moeasmea.gov.tw

G P N/2009101156

執行單位/工業技術研究院、國立交通大學、 中原大學、財團法人資訊工業策進會

刊物編輯/30雜誌

服務地址/台北市中山區松江路93巷1號

服務專線/(02)2517-3688

傳真專線/(02)2517-3686

本刊著作權屬經濟部中小企業處所有,非經同 意請勿轉載。本刊內容所有文字與照片來源, 均標明提供單位名稱。

→ 發行人的話

→ 現場連線

- 03 接動國際 視野大躍進
- 04 2014前進歐美 促進育成商機合作
- 10 見證台灣新創軟實力
- 12 103新興產業加速育成計畫— 開訓典禮暨創新創業達人開講

育成風向球

- 16 創意家相互碰撞共同工作
- 18 北區育成典範研習暨新設育成中心輔導講座
- 20 創新育成趨勢-商業加速器介紹(下)
- 22 獎金獵人 涌往夢想的直達車

→ 創業尖兵

- 24 Orange橙的電子/胎壓監測器躋身全球第6大
- 26 台灣微脂體/闖出生技產業新藍海
- 28 凌越生醫/過敏管理全方位 創造全球價值
- 30 銓日儀/臺灣育成之光 榮獲NBIA傑出大獎

→ 新創煉金術

隱形團隊才是致勝關鍵

接軌國際視野大躍進



面對全球化的競爭挑戰,台灣中小企業要加速成長發展,唯有與時俱進,秉持「全球思維、在 地行動」的理念,拓展國際視野,掌握世界脈動與發展契機,才能在瞬息萬變的經濟情勢中脫 穎而出,成為贏家。

所謂「知識決定視野」,經濟部中小企業處除致力於打造台灣創業育成生態系統,朝向以知識為基礎的創業型社會發展外,為推動我國育成發展與國際接軌,本年度亦組團前往美國矽谷,一探全球高科技創業聖地的面貌與成功關鍵;遠行西班牙及荷蘭,尋求台歐育成加速國際合作契機;參與美國育成協會(NBIA)、歐洲商業創新中心網絡(EBN)之年度育成盛會,汲取全球創業育成新知及趨勢、觀摩新創企業成長典範。

本處透過積極建立與美國育成協會、歐洲商業創新中心網絡等重要國際育成組織之合作機制,結合我國新興產業育成加速器 4 大聯盟,打造歐美、亞洲及新興市場之國際育成平台,連結人才、資源、市場,創造商業媒合機會,營造多贏局面,期在知識經濟的世界潮流下,引領國內中小企業提升軟實力與競爭力,並進一步走向國際。





葉處長與EBN總裁、Catalonia部長及Lleida省長等人合影





豐源公司



ム圏索知



长沃



艾斯克立必恩



阿邦師



柏登生醫



浩能科技



匯汛



愛剋智慧



廣三SOGO



橙的電子

2014 前進歐美 促進育成商機合作

接軌國際 視野大躍進

文/編輯部 圖片提供/資策會、工研院

上 新是 21 世紀各國產業優化與持續發展的重要關鍵,依據世界經濟論壇(WEF) 2012 年 9 月公佈的《2012~2013 全球競爭力報告》(GCIR),我國在全球 144 個經濟體的競爭力排名維持在第 13 名,證明了台灣在創新力方面的成就有目共睹;但隨著區域競爭的

日漸白熱化,加上新興國家的陸續崛起,既有的優勢必 須透過不斷地學習,才能繼續維持與精進。

為協助台灣中小企業取得跨國資源及商業合作機會, 在經濟部中小企業處的支持,以及「新興產業加速育 成計畫」的推動下,2014年5、6月由資策會和工研院





中小企業處葉雲龍處長於西班牙列伊達舉行的TW-EBN雙邊會議致詞



工研院徐竹先業務總監(右二)及朝陽大學育成中心劉素娟主任(左二)接受EBN Soft Landing認證後合影



台歐簽署育成加速器合作備忘錄,工研院張午寧副組長(左起)、中企處葉雲龍處長、EBN Álvaro Simón de Blas總裁、TGN Valerie Hsu主席等人於簽約後合影。

分別籌組「美國雙城商機訪問團」與「荷蘭及西班牙商業媒合會議訪問團」,前往美國和歐洲訪問創新育成機構及廠商,舉辦台灣商機日(Taiwan Business Day)以促成創業交流與募資,並參加第 28 屆美國商業育成協會(NBIA,National Business Incubation Association)與第 23 屆歐洲商業育成中心網絡育成年會(EBN,Europe Business and Innovation Centre Network)不但為國內業者開拓歐美市場人脈,爭取更多商業媒合機會,更提供了創新創業經驗傳承、接軌國際創業脈動、拓展創業創新育成人士的視野與學習機會,並帶動創新相關產業的發展,汲取世界最新育成模式與經驗,更深入歐美市場版圖。



荷蘭及西班牙商業 媒合訪問團

於 6月底出發的「荷蘭及西班牙商業媒合會議訪問團」,由中小企業處處長葉雲龍領軍,前往荷蘭鹿特丹與 TGN (Taiwan Globalization Network,台灣企業國際化協助網絡)共同舉辦台灣商機日 (Taiwan Business Day)商業媒合會議,之後再到西班牙參加第23屆 EBN 年會,透過參與這兩大年度盛事,為國內業者爭取到更多商業媒合機會,能夠早日布局並深入歐洲市場。



中小企業處葉雲龍處長於荷蘭鹿特丹舉辦的台灣商機日中致詞

■ 台灣商機日媒合台歐企業

由工研院與TGN合辦的台灣商機日活動,假荷蘭 鹿特丹Erasmus Centre for Entrepreneurship (ECE)舉行,吸引歐洲當地的企業、創投、顧問公司和商會等相關 人士參與這場台歐企業媒合活動;會中有來自台灣的 10家企業進行簡報,以及30場一對一的商機媒合,現 場更吸引了近百位台歐商業人士熱情參與。為提高媒合 成功機率,TGN和工研院從今年3月就開始密集輔導, 工研院負責蒐集台灣廠商的資料與需求,TGN則籌組 業師團隊,提供廠商所需要的歐洲資源,協助台灣企 業提升國際競爭力,並展開線上媒合;會後台歐雙方 企業都表示滿意,成效顯著。

台灣商機日的另一重頭戲,是見證工研院、TGN及BAE(Business Angel Europe,歐洲天使資金俱樂部聯盟)三方簽署合作意向書(MOU),連結各自當地人脈與資金,分享國際資源,並增進商機媒合機會。期待透過建構台歐國際育成組織間的共同育成、商機媒合等合作機制,協助國內企業開啟新思維、創造新商機、發展新技術,讓台灣中小企業加速發展、放眼世界、走向國際。

訪問團並前往荷蘭萊頓生醫園區(Leiden Bio Science Park),參訪柏登生醫荷蘭子公司艾思登歐洲公司(Aeon Astron Europe, AAE)的實驗室,這家國內知名的高階再生醫學廠商,產品及研發領域涵蓋眼科、整形外科、牙科、骨科與肝硬化治療等,海外市場遍布全球。柏登生醫賴董事長親自分享在歐洲申請專利、國際

行銷、槓桿台歐資源等經驗,讓有心發展歐洲市場的 業者受益匪淺,會後的交流更是熱絡。

■ 平等互惠拓展台歐商機

而在西班牙列伊達(Lleida)舉行的第 23 屆 EBN 國際育成年會,大會主題為「強化青年、加速創業、改變生活」,研討歐洲青年的失業問題並尋找對應良策,有鑑於台灣中小企業的蓬勃發展,希冀為歐洲青年人的失業問題找到良策,本屆大會特別邀請葉處長雲龍擔任演講貴賓,以「創業的策略性思維」進行專題演講,分享台灣政府針對青年創業的策略性規劃及政策制定。

葉處長指出,台灣於2009年金融風暴後,失業率持續上升,於是經濟部中小企業處陸續推動一系列青年創業加速育成方案,銜接青年校園創業競賽,並透過學校型育成中心,加上工研院、交通大學、中原大學及資策會等4大育成加速器聯盟挹注能量,協助台灣中小企業及青年創業持續蓬勃發展。

會中葉處長並與EBN總裁Alvaro Simon de Blas、工研院與TGN四方共同簽署育成合作意向書,希望延續自2011年起建立的深厚合作基礎,持續拓展台歐商機、深化育成加速合作,協助台灣企業打入歐洲產業供應及價值鏈。EBN主席 Philippe Vanrie表示,台灣是個創新之島,同時也是亞太的商業及交通樞紐,近幾年台灣商業育成及創新活動蓬勃發展,帶動的經濟能量讓歐洲相當關注。這次與台灣經濟部中小企業處共同協助台灣廠商跨入歐洲市場,同時也讓台灣成為歐洲企業進軍亞太市場的跳板,在平等互惠的原則下,為拓展台歐雙方國際業務而努力。

這次訪問團的另一重點,為加強台歐雙方的育成中心交流,深化創業育成國際化合作;所以在台灣與EBN的雙邊合作會議(Twinning Program)中,特地安排台歐雙方共10家育成中心相互交流,各自介紹中心特色及可提供的資源,並建立合作模式,協助台灣育成企業擴展歐洲市場能量。會後並頒發EBN的軟著陸(Soft Landing)認證給工研院、朝陽科技大學和國立高雄應用科技大學3所育成中心,肯定他們具有國際育成能力的資格,成為協助台灣廠商布局歐洲市場的最佳推手。





拜訪 Digital Garage 共同工作空間



🌠 美國雙城商機訪問團

由中小企業處副處長林美雪率領的「美國雙城商機訪 問團」,於5月中旬前往美國舊金山和紐奧良,先在舊 金山舉辦商機媒合活動,與矽谷地區4家育成單位成功 簽署合作意向書,建立初步的合作管道,並拜訪矽谷當 地之育成加速單位與新創企業;之後再前往紐奧良參加 NBIA 第28屆年會,藉此拓展人脈商機、投資管道與 學習觀摩。

拓展北美加速器合作管道

其中的重頭戲,舊金山商機媒合活動在知名創投公司 「500 Startups」舊金山據點的會議廳舉行,現場邀請了超 過 100 位當地的創投、創業、育成加速器、育成中心等業 界人士前來共襄盛舉。

國內4大育成加速器聯盟(工研院、交通大學、中 原大學、資策會)與 Momentum、SWELL、NestGSV、 Yushan Ventures 等 4 家育成加速器正式簽署合作備忘錄

(MOU),成功建立合作平台,這4家育成加速器將成為 台灣在矽谷重要的合作夥伴。未來將積極共同推動 APEC 加速器網絡並舉辦相關合作訓練與輔導計畫,如7月 28-29 日將邀請 SWELL 於台灣舉行加速器優質廠商的國 際募資訓練營(Boot Camp),協助優秀業者提升簡報技 巧、募資計畫撰寫,也藉此引進國際優秀顧問業師,強化 國際觀與人脈。之後也將遴選參與 APEC 創業挑戰賽之 我國優秀廠商至矽谷短期進駐,與當地育成加速器進行合 作, 並直接進入當地市場、通路, 拓展潛在的商機。

在紐奧良登場的第28屆 NBIA 國際育成研討會,則 吸引了全球各地近600位育成產業從業者及專家前來參 與,期間的超過60場的研討課程多元而實用,從傳統 到科技產業的育成趨勢,還有餐飲業、流行產業、鄉村 傳統產業等新型態的育成模式等,議題包羅萬象;具深 度的圓桌會議,提供資深的育成專業人士交換經驗。透 過課程與交流,學習育成中心永續經營的規劃執行、創 業者的支援服務、新興產業募資選擇方案,以及產業最 佳實務範例等。



NBIA 大會頒獎現場



JEDCO 接待團員進行分享與組織介紹



Hero City 共同工作空間



Wework 明亮的辦公空間一隅



■ 觀摩矽谷獨特育成生態

這次出訪舊金山、紐奧良地區,總共拜訪了14家育成加速器與新創企業,每家育成加速器都有不同的成立宗旨、歷史沿革及鎖定的核心客群,而推動的育成方案也都不盡相同;更進一步發現,矽谷地區的創業風潮,在完整的生態體系中,創業者擁有充分的空間(育成中心或加速器)、資金(創投與天使)、人脈(各種專業顧問)、夥伴(眾多創業社群)、社會文化支持體系(鼓勵創業、鼓勵加入新創企業、不懼失敗等),加上當地宜人的氣候與生活環境,造就出獨特的創業生態體系,很值得台灣學習。

拜會行程中最令人印象深刻就屬育成加速器,像 Momentum 為 co-working space (共同工作空間)、 育成中心加速器方案的複合服務提供者,每年提供「Mobile Monday」為期 12 週的加速器輔導課程,特 別針對行動通訊的創業者進行輔導培育,目前該課程已經遍及全球140個城市、50個國家;他們同時進駐在數位車庫(Digital Garage),能接觸到更多新創業者,拓展投資機會。該公司本次與台灣加速器聯盟簽訂合作備忘錄,未來將成為國內加速器團隊重要的矽谷夥伴。

We work 為美國連鎖的共同工作空間,也是舊金山 知名的育成中心與加速器,以提供舒適的育成工作空 間聞名,並且積極經營在地的創業社群。We work 位 於 SOMA 地區,1 樓與地下室為 co-working space,共 有 60 個座位,地下室有免費的娛樂空間,包含撞球 檯、電視遊樂器等;2~5 樓則是獨立辦公室,從1 人到 6 人都有,其他硬體包含:影印設備、會議室、廚 房空間、免費飲料、私人電話室、高速網路與視訊會 議室等,並且不定期舉辦發表或交流活動。



矽谷地區 頗具規模的育成加速器 Nest GSV



訪問雅虎致贈禮品與 接待代表 Jeff Weng



拜訪史丹佛科技創業學程(STVP)·取經國外學府推動創業的理念



YAHOO! 設立完善的媒體攝影後製設備



Draper Fisher's Hero City 是矽谷知名的共同工作空間,以鼓勵年輕人勇於嘗試冒險,開創新局成為創業英雄為宗旨;創辦人 Tim Draper 本身是資深創投業者,擁有 Telsa 電動車、百度、Hotmail、Skype 等投資成果與經驗,從創業課程、訓練到進行投資,擁有完整的輔導方案,走小而美的精緻路線。

■ 產官學全力投入育成創新

史丹福大學科技創業投資學程(STVP)位於工程 學院的創業中心,主要提供校內大學與研究生各種訓 練課程,協助學生建立創業、創新精神與願景, 進而成為創新投資、研究事業的領導者。每

年舉辦相關的專業工作營等,針對學校老 師量身訂做創業教學技能的訓練課程,並 透過並透過史丹福的資源,協助來自各國 的老師建立自身學校的特色學程。

SK Telcom Innopartners 是由韓國最大電信公司 SK Telcom 所支持成立的育成加速器,鎖定通訊網路、半導體、智慧手機、生物資訊化為主要培育產業,提供各種育成加速的輔導服務,由 SK 集團各企業派遣業師指導,培育時間為 6~12個月。

於紐奧良停留期間,訪問團也拜訪了紐澳良 Jefferson 區經濟發展委員會 (JEDCO),該單位扮演類似我國地方政府產業發展局的角色,從 1987 年成立以來,已經推動數千家企業、融資、減稅、退稅等計

業發展服務,並提供企業最新的趨勢研究分析,如人口資料、房地產資料等報告,目前該 單位剛搬到紐澳良郊區的新辦公室,肩負著 開發當地產業、帶動人口與就業的重責大任。

畫;在掌管當地的眾多融資預算下,推動各種企







入選團隊1: REDIdea Co., Ltd. (VoiceTube) (紅點子)



入選團隊2: HyXen Technology Co.Ltd. (勝義)



入選團隊3: Qme (什麼吊牌)



入選團隊4: Airsig (密碼錢包)



入選團隊5: Chinan Biomedical Technology, INC (錫安)



入選團隊6: Absolute Technology Co., Ltd. (絕對科技)



入選團隊7: ServTech (科智企業 股份有限公司)



2014 APEC 創業挑戰賽

見證台灣新創軟實力

文/編輯部 照片提供/台經院

一河稱為亞洲之冠;而為了將台灣創業的能量推向國際,經濟部中小企業處在2013年與美商Intel(英特爾)合作共同舉辦了Intel APEC創業挑戰賽,最後台灣團隊 Golface 脫穎而出獲得優勝,代表台灣赴美國矽谷參加Intel 全球創業挑戰賽,與全球創業團隊競賽,並獲得國際宣傳媒合之機會,也讓世界看見臺灣創業創新的軟實力,後續並經由新興產業加速器計畫引薦,獲得交大校友群聯電子潘董事長之天使投資,並協助申請取得行政院國家發展基金創業天使計畫之創業補助金,使企業更穩定的擴展。

🌃 推動亞太新創發展

為延續去年的好成績,2014年的APEC 創業挑戰賽贊助廠商除了Intel 之外,還增加了已經在台灣紮根50年的Siemens(西門子),由兩家國際廠商攜手合作,來共同增強台灣新創的國際鏈結、推動亞太地區新創的發展,並強化亞太地區加速器的資源整合與互享。

創業挑戰賽訂於8月6~7日於台北喜來登大飯店舉行,目前已經邀請Youtube共同創辦人陳士駿、宏達電董事長王雪紅、Groupon臺灣區執行長等國際級貴賓,擔任活動諮詢委員;並邀請知名企業代表、高階經理人、產業菁英、國內外創業團隊、創投公司、天使投資人、育成導師及創業團隊等對創業有高度興趣者共同熱情與會。

比賽採取事先篩選的審查機制,遴選出國內外優秀的創

業團隊,至現場發表他們的創業理念與計畫,由評審團給予意見;最後篩選出6隊獲獎團隊,將在年底赴美參加 Intel 與 Siemens 分別在美國矽谷及德國舉辦的全球創業挑戰賽。透過這個國際競賽舞台,不但能提升參賽團隊的國際能見度,更可取得國際業師輔導、資金媒合及媒體曝光的機會,加速將創新商業模式轉為全球商機。

■ 18 國 92 隊報名參賽

今年亞太區共有 21 個加速器推薦超過 92 個優質團隊報名參加創業挑戰賽,包含台灣、印尼、菲律賓、泰國、祕魯、韓國、日本、印度、香港、馬來西亞、越南、新加坡、澳洲、美國、中國大陸、俄羅斯、紐西蘭和墨西哥共 18 個國家,其中以台灣有 49 隊報名為最多。

至於競賽主題的分類,則以目前最有話題性的 5 大領域 為主,分別是全球化、穿戴裝置、城市化、人口結構變遷 與氣候變遷、報名隊伍中有 46%的團隊以全球化領域為主 題,其次依序為,城市化 21%、穿戴裝置 14%、人口結構 變遷 10%及氣候變遷 9%,由報名趨勢來分析,「全球化」 議題之所以會被重視,其主因在於全球化議題涵蓋的層面 較廣,以及現今世界的資訊流通愈來愈快速、直接,使得 許多商品和技術的發展與國際連結愈來愈強等,造成全球 化領域受到關注的程度也愈高。

而今年報名的 92 支隊伍中,以規模較小的新創團隊為主, 因為他們最需要資金、能見度及快速成長的機會,也正符 合這項競賽舉辦的精神,協助青年創業家投入創新、實現





入選團隊8: R3DSTAR MEDI CAL CORP. (晶鐳)



入選團隊9: bOMDIC Inc. (博晶醫電)



入選團隊10: MesoPhase Technologies, Inc. (美梭)



入選團隊11: iMobilities Inc. (錩玄科技有限公司)



入選團隊12: Camina Maps



入選團隊13[:] Thunder Sensing Inc (瑞德威知)



「2014 APEC 創業挑戰賽」6/5國內簡報審查會議,評審團隊,左至右依序:台灣西門子高科技企業化中心劉世平總監、耕慧國際管理顧問有限公司郭展榮執行長、台灣創意工場許雨婕總監、大聯大投資控股股份有限公司曾國棟副董事長、台北市電腦公會國際合作辦公室胡天盛執行長、美商英特爾亞太科技有限公司劉碧華專案經理、資策會產業推動與服務處洪雯娟副處長、經濟部中小企業處許秀玲專門委員。

創業夢想,還能與國際接軌,追求更廣闊的發展空間。

■ 台灣 13 隊菁英入選

台灣報名的 49 支隊伍經書面審核和現場簡報審查後, 13 隊脫穎而出將代表台灣參加這場國際盛會。這 13 支 新創團隊,包含:以 Youtube 為教材,經營 VoiceTube 線 上互動式英文學習平台;目前會員已超過 5 萬人的紅點 子科技;勝義科技則以 AdLocus「在地微廣告」的概念, 依照智慧型手機和平板電腦使用者的所在位置,提供附 近店家的廣告;Qme 利用吊牌上的 QR code 來建立寵物 資訊,寵物走失時,啟動網路尋找機制就能協尋;Airsig 密碼錢包則是移動認證技術,可以儲存常用的帳號、密 碼,並由開發者獨創的 3D 空中簽名驗證及加密來保護。

錫安生技的質子標靶治療系統,搭配三度空間的掃瞄 治療技術及六度空間定位系統,提供先進的癌症治療技 術,降低設備成本、療程時間及費用;Absolute 科技所開 發的 Linkase WiFi + 3G 訊號加強保護殼,不但能保護 手機,還能增強 WiFi 和 3G 訊號;ServTech 的 Servolution (工具機監控服務)能提供電腦數值控制工具機(CNC) 之間的同步通信,並連接到分析資訊平台;晶鐳科技則 是提供雲端系統 R3Dstar Health,結合了電子病歷、資源 規劃、電子商務和客戶關係管理,提升長期照護中心的 營運效率。

博晶醫電的 GoMore 是第一個穿戴運動醫學科技與運動社群連結的遠程保健服務,幫助用戶監測心肺耐力與乳酸水平,避免運動傷害;美梭生技是以專利的 RTSES技術提取珍珠、蘭花和苦瓜等原料的營養成分,製成各種保健與保養品;iMobilities 提供的是退化性關節炎患者降低痛感、外觀優美、快速穿脫、體積小質輕的隱形治療輔具;Camina Maps 則是為盲友設計,不需 GPS 或網路,且室內外皆可導航的系統,提供創新的行動導航方式。

以上脫穎而出的菁英團隊,主題跨越醫療、網路、生技、機械、商業等多種領域,並匯集國內各大育成中心與加速器的豐富資源與全力支援,可說是台灣新創團隊的一時之選。讓我們期待8月6-7日 APEC 創業挑戰賽的舉行,也希望台灣隊伍能贏得優勝,前進矽谷,與全球的新創團隊一較高下,讓世界看台灣創新的能量。









本次活動合影,左起工研院佘祥生資深特助、中原大學創新育成中心林淑容主任、中華民國證券櫃檯買賣中心吳壽山董事長、經濟部中企處林美雪副處長、工研院蔡清彥董事長、橡子園顧問有限公司陳五福董事長、交通大學產業加速器暨專利開發策略中心黃經堯主任。

汲取創新能量 踏上世界舞台

103 新興產業加速育成計畫開訓典禮 暨創新創業達人開講

文/編輯部 圖片提供/工業技術研究院

5月6日,台灣迎接今年第一場梅雨,綿綿細雨浸潤 土地、滋養生命,同一時間,經濟部中小企業處在 新竹工研院中興院區舉辦「103年度新興產業加速育成 計畫—開訓典禮暨創新創業達人開講」,為新世代帶來 創業養分,分享成功企業創業、創投的祕訣。

根據 102 年中小企業白皮書統計,國內中小企業數量已逾 130 萬家,占全體企業家數 97.67%,創造超過848 萬人就業機會,占全國 78.12%的龐大就業人數;今年1月甫公布的「2013 全球創業觀察(GEM)」研究顯示,台灣早期創業階段活動指數(TEA Index)是









活動現場超過百位人員參與,包括育成中心經理人、廠商、團隊、企業 經濟部中小企業處林美雪副處長致詞。 業師以及創投公司。



8.2%,比起整體創新驅動國家平均值 7.9%還來的高; 民眾的創業意圖於創新驅動經濟體中排名第 2、高於日 韓及中國,反映台灣是一個對創業、創新、熱忱且友善 的國家。

然而,工業技術研究院董事長蔡清彥卻表示,台灣 需要仰賴產業升級、創業風潮打破悶經濟,過去工研 院技術移轉創立台積電及聯電,有百人跟著前院長張忠 謀打造台積電,促使國內傳統產業轉變成為技術密集 的電子業。

■ 加速器振興創業風潮

經濟部中小企業處林美雪副處長在致詞時指出,目前全球6成加速器都在美國,全數由民間推動。中小企業處自102年起,仿效美國矽谷加速器模式,著手推動「新興產業育成加速器計畫」,帶動國內加速器風潮。102年在工研院、交通大學及中原大學等聯盟團隊執行下,成效良好,誘發15.7億元投增資額,取得4.8億元中大企業訂單,帶動國際投增資額5.1億元,並促成3.2億元國際訂單。為強化資通訊等產業的加速能量,今年邀請財團法人資策會加入,為加速器注入更多能量。

計畫推動迄今,屢獲正面評價,102年與 Intel(英特爾)合作共同舉辦 APEC 創業挑戰賽,吸引超過20個國家推薦31個隊伍參加,及超過700位育成加速器、國際創投、高階企業代表參與,成功讓台灣團隊加速邁向世界舞台。今年西門子更加入合作團隊,帶給創業團隊更多國際曝光,與世界連結的機會。

不過創業風險是無法逃避的,工研院組長傅如彬 形容創業就像跳傘,創業者站在機艙門口猶豫及驚恐 是必然的,由於跳傘過程無法精確掌控,如何擁有一頂 能安全降落的降落傘是每一個創業者最想要的一項裝 備,而中企處「新興產業加速育成計畫」就是一頂安全 創業降落傘。今年更計畫打造 Turbo Equation 國際商機 媒合平台,透過虛擬網路可以進行訓練、媒合,讓創業 家更容易找到創投者。

打造傑出團隊和資金

矽谷知名創投、橡子園的董事長陳五福受邀至開 訓典禮分享創業成功的方法,一語道破台灣創業最困 難的即是資金。陳五福說:「美國矽谷到處充滿著創業 的氛圍,在矽谷長大,受家庭、環境的薰陶,很自然就 知道創業是什麼,創業成功的例子也很多,投資者意







工研院蔡清彥董事長致詞。

中華民國證券櫃檯買賣中心吳壽山董事長致詞。

願高;反觀台灣,政府出力協助創業,公部門人員辛苦 付出,但能否成功就是一堆的問號了!不過創投市場如 果有政府願出面幫忙,投資人風險降低,投資意願自然 提高,資金多,創業就比較可能成功。」

至於創業成功關鍵,決定於「團隊」和「資金」, 也就是人與財!陳五福指出,「團隊」就是創業家,「資 金」則要有好的投資人,創業、創投不是與生俱來;台 灣不是沒有錢,與矽谷的差別是「欠人才」,沒有養成 環境,創業家、創投家相對比較少,但創業、創投必須 有對的人才能做對的事,即使做錯也有對的人改正。

陳五福同時也發覺台灣投資偏重高科技業,這些 創業家大多從學術、法人機構或是業界出身,離校創 業者多數沒有成本概念,法人機構做技術轉移,必須 把技術變成商業模組;而業界工程師創業身懷技術,以 成本為導向,卻缺乏全面觀察能力。整體來說,台灣創 業案多是技術團隊,對市場觀不足、眼光備受限制,一 旦成為企業又講求降成本,然而創業的小公司若與大 企業競爭成本,毫無利基。

他解釋,小公司賣得再便宜,可是大公司用送的, 怎麼拚得過?但是只要產品有特殊功能性,大公司即便 用送的也無法滿足客戶;因此,創業者該思考如何創造 新價值、高價值,而不是降價格,有價值在市場才有持久優勢。再者,產品毛利也是創業者必須思考的問題,陳五福說明,矽谷創業必定檢視產品的特殊性、毛利有多高,如果無法超過50、60%以上,競爭者勢必很多。

他鼓勵創業者多想一點,整合性能創造更大價值! 更何況台灣政府努力打造創業、創投環境,不僅對投資 者有許多獎勵條件,並把對創業有利的公司法簡化,台 灣是有機會成功地。

開闊創業視野及市場

不過令人憂心的是,國內少有成功企業家願意帶動、協助創業者,這與矽谷有顯著的不同。陳五福猜測,成功企業不願意當領頭羊,或許和台灣文化有關,前浪不願意帶後浪,使得台灣創業缺乏「業師」,建議可藉由吸引外資,或邀矽谷等有經驗的人進駐彌補。

陳五福也分享經驗,創業者要相信創投家會帶來 價值,「投資不是只懂財務!」他個人在矽谷首次創業 時,最終得以獲利,就是仰賴創投家的眼光及建議,把 公司成功高價賣給大公司,賺得報酬,提醒創業者要聆 聽投資人意見。

最後,他建議創業者打開國際觀,不要只想讓產品





創新創業達人開講,邀請橡子園顧問有限公司陳五福董事長主談「立 足 台灣迎戰全球-新世代創業危機與轉機」分享國內外創業環境與國際資源鏈結契機。

在台灣上市就足矣!全球已是世界村,產品價值要考慮在全世界呈現,即使產品只是一枝筆也能創造價值,透過網際網路行銷全球,即使企業不去與世界競爭,世界也會來主動與你競爭!他形容,以色列地理環境和台灣很像,但以國人口只有台灣的1/3,創業心態卻截然不同,完全不怕失敗也放得下身段,造就以國眾多公司都在美國上市,或被美商併購,反觀台灣如遇教授創業,身分角色轉換與投資人溝通卻放不下身段,這就是台灣和其他國家的差異。

至於如何看待中國大陸?陳五福表示,台灣不要把中國大陸當競爭者,而是把中國大陸視為對台有利的市場!他舉例,台灣技術成熟的產品在中國大陸市場占有優勢,但台商若只想著與陸商競爭,反而無法更上一層樓提高技術。他不諱言登「陸」可能被盜竊技術,但同一產品,台灣銷「陸」應比其他家更有利、賣得更好,這是台灣可利用的空間;同時,中國大陸網路比台灣進步,政府法規限制不高,也是有利台灣著手的地方。

日本是台灣技術的好來源,合作做生意也講誠信, 是可以成為好夥伴的對象;美國過去用留學政策吸引 全世界人才進駐,它的市場更是全世界競爭的地方,創 業、創新生態成熟,值得台灣學習。當下若要把台灣變



成矽谷實屬不易,但至少要打通兩地管道,目前台灣留學生在矽谷已逐漸減少,彼此間的連結已大不如往昔,即使有創投者指名想在當地找台灣團隊投資,都是一件很難達到的任務,盼國內有更多創業者在全球市場發光發亮。

■ 傳承經驗步向成功

102年參與育成加速計畫開發「Phonekey 真偽認證」的優仕達資訊公司、研發硬體加密的奧樂科技,以及研究斑馬魚基因剔除技術服務的力鈞生物等三家優秀創業家也到場分享自身創業甘苦談。優仕達副總王冉卉表示,公司透過計畫增資順暢,業師陳依梅開拓企業思考產品運用範圍,為企業帶來很多希望,近來更接到中國訂單,訂單滿檔,業績大幅成長。

奥樂科技總經理王基旆則因個人需求,發現既有市場產品不足以保護自己的帳號密碼,而防毒軟體做不到的或不願意做的,就是他的機會。一直以來,企業專注研發,自從參與計畫後,最大收穫就是拓展人脈,業師林冠仲也協助落實企業每個階段的想法及財務控管。日前王基旆赴韓成了白帽駭客,成功破解當地銀行網路防護,令對方大吃一驚,凸顯出該公司產品技術領先世界,因而決定向奧樂公司下單。

力鈞生技開發利用斑馬魚基因剃除技術進行初篩 選藥物,然後再進行老鼠篩選方式的傳統方法,加快 藥物篩選及開發的時間與金錢成本,獲國際藥廠青睞; 負責輔導的業師中原大學副教授蕭崇德建議,開創生 技產業首重速度和力量,必須投入快、研發快,機會稍 縱即逝,沒有抓住就沒有辦法從中獲利。

最後,身為業師的工研院特聘顧問陳依梅也提醒 創業者要重視企業思想,她說,看似理論的思想卻是所 有成功企業必備的條件,企業因有思想支持,對世界 有使命、有熱誠才能踏上邁向成功之路。



→ 育成風向球



第一排:交大YES青年創業家

第二排: 左四·鴻海精密工業(股)公司新竹園區分公司廠長梁義偉、左五-科技部新竹科管局副局長 蕭灌修、左六-經 濟部中小企業處副處長林美雪、左七-國立交通大學電機學院副院長暨產業加速器暨專利開發策略中心主任黃經 堯、左八-國立交通大學電機學院院長杭學鳴

Yeser Program 培育國際級新創團隊

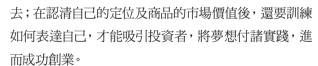
創意家相互碰撞共同工作

文/編輯部 圖片提供/國立交通大學產業加速器暨專利開發策略中心

定期創業一定要有辦公室?在網路與科技發達的現在,只要一台筆電、一支手機、插座和 Wi-Fi (無線網路),隨時隨地都能工作,一種新型的微創業形式正在紐約、矽谷、北京、東京等國際城市風行,稱為「共同工作空間 (co-working space)」;這股風潮也吹向了台灣,在台北有 CLBC、台中有好伴、高雄有 Dakuo,而身為科技重鎮的新竹,則有交大加速器中心成立的 YES co-working space。

認識自我定位與價值

要將一群有夢想的創意家聚集在一起,進行創業活動,不只是提供一個空間而已。在交通大學育成中心輔導新創事業多年的黃經堯教授指出,創意家因為想法獨特,因而孤獨,需要有相互了解的夥伴,在討論中進行碰撞式的學習,更需要環境和氛圍讓他們能堅持下



於是,交大與鴻海合作,在新竹科學園區成立了 YES co-working space,在 103 年 2 月正 式 啟 動 YESer Program,為 6 個進駐共同工作空間的高科技新創團隊, 進行半年的加速器課程,從社會責任、中英文簡報訓練、建立產業人脈,到建立與中大型企業對接機會、舉 辦創業家聚會等,用專業方式培育創業人才,幫助新創 企業能站穩腳步,進而取得國際上的競爭優勢。

自詡要做到台灣最好

雖然不是台灣第一間共同工作空間,交大卻堅持要做最好的,黃經堯分析自家的五大優勢:一是人才匯集,成熟度高;新竹擁有交大、清大兩大學府和科學園





區,被稱為「單位面積最聰明的地方」。二是資源整合龐大, 產業鏈結完整;位於高科技產業聚落,國際眼光佳。三為 策略投資上擁有完整企業家聚落;科學園區內有500多家 公司、15萬名工程師,涵蓋電子、資訊、通訊、光電、生科 與醫學等產業,領域寬廣,對具有前瞻性的想法和創意接受 度較高。

四是擁有學校和工研院的豐富資源;尤其是交大資訊工程系所,30多年來培育無數人才,校友遍及網路企業界,對高科技的投資更是不遺餘力;而交大封閉的學術環境,也讓學生間培養出特殊的革命情感,學長學弟間的關係深厚,形成巨大的人脈力量。五是超強的國際鏈結;交大育成中心是全球目前唯一擁有歐盟 EBN、美國 NBIA 以及亞盟 AABI 的三方會員,可以透過這 3 個國際的育成協會,將新創企業順利推往世界舞台。

■ 過程比結果更重要

黃經堯還說,台灣有很多創業競賽,贏得優勝的創業團體在歷經重重難關之後,終於拿到了獎金,成立公司時才發現需要更多資金,或是遭遇問題無人可援助,最後無疾而終的不在少數。地圖日記就是一例,曾經得獎無數,經營卻不算順利,最後被美國最大的團購社團 Groupon 併購,終止社群服務,轉為團購網站。所以,他們注重的是訓練過程,而不只是結果;像是第一堂課的社會責任,就是灌輸新創者:企業要有社會責任的觀念,也希望新創團隊在半年課程結束後,能回來當業師,回饋之後的創業者,也分享自己的經驗。

還有,讓來自各校對創業有興趣、有專業能力的志願學生,跟創業團隊自行媒合,擔任服務志工的角色,一同參與YESer Program 的活動;不但能免費上所有課程,還可以了解新創事業的籌備過程,認識業界人脈,對日後自己的創業將有很大幫助。

提升能力躍上國際

目前,YESer Program 第一期的創業團隊還在培訓中,但是去年5月成立的加速器中心,不但是台灣大學院校中的第一家,也已經有2間新創團隊成功創業;像是製作HeartWave 運動用藍芽心跳帶和 App 的博晶醫電,讓消費



聯電宣明智榮譽副董事長及前廣達前總經理王震華造訪並鄰聽YES團 隊進行Pitch簡報



YES輔導活動-交大林崇偉助理教授教創業第一步就是了解創業家的社 會責任



YES免費邀請學生擔任YES實習經理人,學生來自交大清大以及臺大等 各大學院校,不僅可參加所有創業課程,更能事前參見創業相關經驗

者在運動時可以同時測量心跳、心電圖和乳酸累積,並經由藍芽傳輸到手機上,以便隨時掌握身體狀況,因而成功在 Indiegogo 集資平台上募集到 70 萬元的創業基金。還有進駐在交大加速器中心的雅痞數位 bYappy,則是開發 ICallMe-Fake Call 一鍵逃脫虛擬電話 App 的創業團隊,功能包含來電提醒、一鍵脫逃、虛擬簡訊及虛擬來電等 4 項,不但有重要事項的提醒,也能用假來電躲過尷尬場面;這個具創意又實用的 App,讓他們獲獎無數,聲名大噪。

台灣創業風氣之盛,居亞洲之冠,黃經堯表示,我們產業強、具規模,也不缺資金,但欠缺國際平台;YES co-working space 要做的是:把台灣的新創團隊提升到世界等級,才能得到國際投資者的青睞,登上世界舞台。





會後大合照

激勵育成無限創新能量

北區育成典範研習 暨新設育成中心輔導講座

文、圖片提供/經濟部中小企業處創新育成協調中心



對國內經濟產業結構優化及轉型升級的關鍵時刻,除培植創業精神外,亦須建立國內育成人員的創新、宏觀、跨域及前瞻的思維,進而達到育成國際化的目標,為此經濟部中小企業處特邀集產官學專家及臺北科技大學、臺灣科技大學等育成中心與會,除分享培育新創企業的成功經驗外,亦冀望能透過這種多元的活動,加強育成家族合作及激盪新思維。

打造績優創業生態系統

行政院科技會報辦公室人才產業法制組主任徐瑛鍈

在會上指出,台灣科技產業的挑戰與機會之關鍵,將在 未來的十年,尤其是知識、科技創新更是帶動國家科 技產業前進的動力,大學則是產生原創性新知識、新 技術的基石,故建議育成中心經理人應重新盤點自身 創新能量,並透過合作關係提升創新動能。

臺北科技大學創新育成中心主任李達生則以該校 為例,分享如何運用企業家校友所提供的資金,協助 校內研發團隊技術移轉成立新創公司,將師生的研發 技術和創意構想轉為企業的創新來源。臺灣科技大學 創新育成中心經理洪巧娟以輔導阿瑪科技的募資為









育成拔尖分享-錒瑪科技成功募資10億的秘密 臺灣科技大學創新育成中心 洪巧娟 資深經理



校園創投崛起-北科創新開發股份有限公司



並研擬有效招商策略)



藉由分組討論及操作實務,讓育成中心更能發揮全 小組熱烈討論中



例,說明該中心如何結合業師、資金、網絡等形成國內 績優創業生態系統,協助企業更順利取得資金及上市 (興)櫃。

■ 掌握自身資源 有效加速國際鏈結

育成國際化是近年推動重要特色化項目之一,會中中 原大學產學營運總中心副執行長王世明於觀察現狀後, 直指國際育成的趨勢在於了解企業創新發展的多元需 求,產學人員應鏈結外部資源,如中小企業處101年起, 即參酌國際作法研擬建立台灣產業專有之育成加速器, 以強化台灣育成聯盟服務能量,達到加速育成企業成 長的目的;102年起更推動「新興產業加速育成計畫」, 針對歐美、亞太及新興等三大市場,聚焦雲端應用、綠 能環保、電子資訊、精密機械、生技醫療、文化創意及 流通服務等7大產業,建置產業別育成加速器等,產 學夥伴可根據企業快速發展需要,提供企業在加速成 長過程中所需的及時輔導與資源。

會議現場虎尾科技大學創新育成中心資深經理劉昶 珍亦建議,育成夥伴可深入了解母組織的研發與輔導能 量,進而發展個別育成中心的特色與功能,從中挖掘企 業創新發展的多元需求, 創造出被需要的商業利基, 而 這更是劉昶珍從事多年育成工作最棒的成就感。另外, 曾參與準備 NBIA 獎項競賽資料的交涌大學產業加速 器暨專利開發策略中心副主任林伯恒則於會中分享,透 過擴散新創公司的成功來促進社區經濟的正向發展, 並以永續且有效率的動態經營模式,可謂是育成中心兩 個最有效的經營原則,而建立成功指標、提供創業領 導、發展有價服務、發展合適入駐育成中心的準則以及 協助新創企業取得人力與財務資源等,在在都是影響育 成中心成功與否的關鍵因素。

同樣有多年育成招商實務經驗的中華大學創新育成 中心經理許文川,於分享個人經驗時表示主動發掘潛 力客戶、建立組織內部的信任與合作及在特定場域舉辦 相關活動等,都是可以運用在育成招商的策略,許經理 更透過分組主題討論的方式, 搭配其他資深經理人的 引導,讓此次與會的新設育成夥伴更能進一步掌握育成 相關業務。

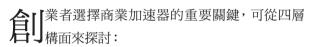
創新企業的成長與茁壯和產業發展動能息息相關, 創新育成中心亦是為台灣打造最佳創業環境的重要推 手,除提供創業諮詢、研發技術、資金協尋及降低創業 風險外,更應本著帶動產業發展、經濟繁榮及為台灣整 體環境帶來正向循環的動能等自許。



新世代創業家的加速成長好夥伴

商業加速器介紹(下)

文/交通大學產業加速器暨專利開發策略中心副主任林伯恒



第一點為「區位(Location)」,商業加速器是一個網絡,是促進創業者與業師或投資家「面對面接觸」的重要平台,若無法當面討論,將會失去學習、合作與諮詢的實質意義。

第二點為「投資(Funding)」,部分美國的商業加速器會提供早期資金給新創團隊作為產品發展與日常營運之用,金額大約落在1.5萬元至3萬元(美元)之間,以排名第一的YCombinator為例,提供早期營運資金外,並向新創團隊要求2~10%股票回饋,至於商業加速器提供的可轉換公司債約在10~20萬美元之間,則是新創團隊可以選擇的另一種財務支援。當然也有部分商業加速器會對於新創團隊予以收費,來協助它們進行創業訓練、諮詢及募資。

第三點為「業師顧問」,任何一個商業加速器會因為所建構外部的業師網絡而產生特色與專業,所以商業加速器的一項核心能量就是尋找有經驗的業師配對給需要的新創團隊,並展現商業加速器在某項領域(特定技術如生技、綠能或是特殊功能如品牌行銷等)的有效加值。還有一種業師顧問是由商業加速器的經營團隊自行輔導,例如:TechStar經營團隊就是以親自輔導新創團隊聞名。無論如何,對於新創團隊而言,唯有與業師保持密切互動,並因此建立產業關係網絡,才是挑選商業加速器的關鍵。









獎金獵人創辦人「花水木」 張芷芸在矽谷參加 500 Startups 時上台 Demo 獎金獵人

美國矽谷 500 Startups 育成計畫

獎金獵人—通往夢想的直達車

文/編輯部 圖片提供/獎金獵人

身懷絕技怕沒地方表現?舉辦比賽怕沒有人參加? 快到充滿夢想的「獎金獵人」網站,線上有總獎 金近億元的各式比賽,還有保證參賽件數的條款;不論 是想要當領賞金的獵人,還是想要獵人才的公司,都能 夠在這個希望天堂找到夢想。

獎金獵人共同創辦者「花水木」張芷芸與「洛克仔」 楊弘毅,原本只是因為很喜歡參加比賽,所以建立競 賽資訊集散地,進而發現「舉辦者」與「參賽者」雙方 對於資訊的需求量都非常大,於是成立了「獎金獵人」, 成為台灣最大的比賽資訊提供網站。

過去舉辦競賽活動時,主辦單位都需要花費高額成

本建置網站,以便進行宣傳,但是效果卻不一定良好,很可能提供巨額獎金,參賽件數卻只有個位數的情況,而獎金獵人的出現則適時地紓解了這個窘境。張芷芸說:「網站成立之初就有許多的比賽資訊與流量,和早期大部份網站一樣,獎金獵人也希望透過網路廣告增加收入,但是因為點擊率並不佳,商業模式一度遇到阻礙。」

保證參賽件數 全新營運模式

一通意外的來電竟然提供了新點子。楊弘毅表示,有個政府單位舉辦的比賽,獎金高達25萬元、7個獎項,卻只有5個參賽者,於是主辦單位希望獎金獵人幫忙

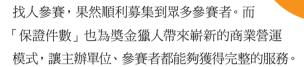








獎金獵人和 500 Startups 創辦人 Dave McClure 合照



獎金獵人亦入選了矽谷知名新創公司育成中心500 Startups 的育成計畫。張芷芸談到在美國育成的期間, 不僅每週能與 500 Startups 的業師在 Batch Meeting 會 面接受指導,500 Startups 也會請來業界創業高手分 享經驗,其中許多人都是在公司創辦後被 Facebook、 Google 收購,也提供經驗給新創企業參考。Demo Day 當天有許多投資人與媒體到場,張芷芸上台用英文介 紹獎金獵人, 簡報用的 PPT 檔案是業師 James 每一頁、 每一句提供建議修改完成的, James 是許多大型企業的 企管顧問,卻仍願撥出時間仔細指導,也讓獎金獵人 對於輔導的細膩程度感念在心。

■ 美國育成趨勢 手機 APP 受歡迎

美國的新興企業育成趨勢,就如同流行時尚般不斷 變化,從以往的 Web 2.0、生技、APP 到手機遊戲,與 世界科技未來相符合。像是 Whatsapp 搶佔市場成為 龍頭,市占率不易落下,獲利就會穩定增漲;而知名的 Draw Something 則是 OMGPOP 公司推出的第 33 個遊 戲,才獲得成功的。張芷芸說:「微型企業經過加速後, 很快就能夠找到穩定的商業模式, 而在每週的 Round Table 聚會中,找到資源共享的好夥伴,成為未來一起

奮鬥的戰友,也是美國育成中心的重要趨勢, 讓新創企業並不孤單。」

談到台灣與美國育成中心的差異性,張芷芸分享,美 國的天使資金大多是在企業成立之初就投入,雖然可 能只有少少的5萬美元(約新台幣150萬元),但是卻 提供創業者很好的幫忙,而且之後再申請也很方便,甚 至可能一通電話錢就匯進來了。不像台灣需要眾多的手 續申請,時程也要數月或半年之久,這是台灣目前正在 努力的方向,也是期待未來能夠提升的部份。

■ 利用經濟部資源 新企業加速成長

對於兩地投入的資源,楊弘毅認為,台灣與美國投 入的資源與心力都很多,台灣育成中心在輔導上非常盡 心盡力,像是經濟部中小企業處的加速器、資策會育成 中心,都提供許多的資訊與課程,以及舉辦募資媒合 會等,過程中也會不斷地詢問需要什麼資源,對新興企 業加速提供很大的幫忙。未來新創企業可以利用這些 資源,在關鍵時刻加速,對小型企業成長或轉型有極佳 的幫助。

獎金獵人目前已經走出單純提供比賽資訊的思考, 未來願景是希望成為台灣的人才資料庫,如同網站的 Slogan:「比賽,通往夢想的直達車!」獎金獵人就像所 有新興企業一樣,經過加速器的加持,正帶著充足燃 料奔向未來。







榜的電子 2013 SEMA全球汽車零配件售服展

橙的電子

胎壓監測器躋身全球第6大

文/編輯部 圖片提供/橙的電子

10 年來,有3樣車用配備被美國聯邦政府法規列為汽車產業必備裝置:安全帶、第3剎車燈和胎壓監測器,從2007年起,強制規定所有出廠新車都必須安裝;以美國每年平均生產1500萬輛新車,每車4輪需4組胎壓監測器,就要6000萬個,再加上已經開上路的車子,全美市場需求超過3億組。

這股潮流不僅在美國發酵,陸續延燒至歐洲、日本、 南韓。台灣也將於 2014 年 11 月起,將胎壓監測器列 為新車必用配備,接下來,中國也將立法,成為全球 強制安裝胎壓監測器的國家之一。這麼龐大的市場, 橙的電子看到了,在 2005 年就已著手布局以便站上胎 壓監測器的浪頭。

法定強制安裝市場夯

橙的電子總經理許欽堯原本在中華汽車任職,整日 於車廠觀察零組件,發現汽車引擎室外部的電子零件, 台灣均有廠商生產,售價便宜,銷售生命週期短;反 觀引擎室內的99%以上的零件,40年來,台灣鮮少有 廠商可開發供應,這些關鍵組件多由少數幾個國際大 廠提供,單價高且一賣逾百年,台灣沒有技術足以生





產競爭,即使有,也搶不過百年國際企業。究竟有什麼零組件可以在台灣找到一片天?

許欽堯指出,對於國際大廠已銷售百年的零組件,

創業無利基,進而評估政、經、文、 科等環境因素,研讀汽車產業相 關法律,發現美國法定汽車裝設胎 壓監測器,而國際大廠起步研發生 產也不過在立法前2、3年才開始; 如此龐大的市場,所有競爭者站在 同一起跑線,是難得的機會。

詳讀專利握核心技術

2005 年許欽堯貸款 800 萬創業, 員工只有 3 人,公司核心技術目標 也只有 3 要點。第一,胎壓監測器 和引擎室內零組件相同,必須符合 -40 ~ 125 ℃之間使用無虞;過去 台灣沒有廠商會做,橙的電子就要 能設計高低溫汽車電子產品。第二, 負載於滾動輪胎上的胎壓監測器, 無法以有線方式傳輸訊號,必須開 發無線技術。最後則是供應胎壓監 測器電源的電池容量相當小,如何 做到即時且準確的偵測胎壓,並且 還能符合車廠要求的使用時間,其 中電源管理的功能很重要。

如此高門檻的專利技術, 橙的電子如何進行與研發? 許欽堯解釋, 如同台灣要培養一支足以進軍世界的足球隊, 放眼觀察全世界巴西足球名列前茅, 挑選台灣選手前往巴西學習, 就能習得一身好球藝, 企業也要採同模式培養。此外, 汽車零組件大廠的專利就是武林祕笈,

詳細記載技術,詳讀就能打通任督二脈,一點都不難; 但他強調:技術永遠會被跟上,創造商業模式才是企 業致勝關鍵。

■ 進軍中國躍升全球第6

許欽堯表示,橙的電子進軍美國,從未想爭取汽車 廠採用,而是將焦點鎖定在售後服務,瞄準汰換市場;

> 因為走訪輪胎店時,發現售服狀況 百出,基層黑手不會設定原廠的胎壓 監測器數碼,抗議聲浪令美國輪胎 工業協會頭疼,觸發他們研發出行 車監控電腦的美國專利,以簡單操 作複製、貼上 ID 的動作,解決複雜 的輪胎監測器設定,進而成為當時 美國輪胎工業協會唯一的亞洲合格 入選的供應商。

> 日前,橙的電子與國際零組件 大廠受邀參加中國胎壓監測器立 法研討,成為現場唯一與會的台 灣廠商。許欽堯說,中國將是繼 美國、歐洲後的下一個戰場,只 要能獲得中國市場5%、4百萬顆 的輪胎市場加上現有美國與歐洲市場, 橙的電子將躋身成為全球第6大胎壓 監測器供應大廠。



Orange Tire Vitals P418 iPhone 專用 胎壓監測器:

iPhone / iPad專用並榮獲2013台灣精

主動式警報提醒,透過創新藍芽傳輸,咸受真正的無線監測胎壓胎溫,在輪胎充氣的過程中您可以透過iPhone智慧型手機上安裝的Orange TPMS APP同步觀看到胎壓數值的變化,隨時監測獨立輪胎資訊,時尚尊 解黑與極級白二種外觀選擇。



橙的電子TP-Checker P412A 胎壓監 測+導航:

結合胎壓監測與導航功能雙系統整合機,並榮獲2011台灣精品獎 5吋超薄型觸控螢幕,即時監測胎壓胎溫,車廠肯定導航引擎、快速定位,快速精準路線規劃、模擬3D實景、聰明字串搜尋,擁有ISO9001/TS16949車廠品質認證

■ 加速育成降風險創利基

許欽堯坦言,進軍中國需要產、官、 學多方資源,所以透過育成加速計畫,成為交通大學103年度卓越創新 廠商,開啟媒合、拓展人脈,鏈結多 方關係,創造更多資源,將為橙的電 子進軍中國車市帶來更大的優勢。

交通大學計畫協同主持人資深經理 許文川表示,台商前進中國市場時, 最擔心會不會被詐騙,交大育成中心 經由亞洲育成協會建立兩岸平台,也 與上海創學中心合作,先幫國內中小

企業篩選,降低風險,更提供台商入駐6個月時間試 營運,暫緩工商登記的優惠條件,提供更多利多,加 速成功。

TLC台灣微脂體總公司



總經理(左)與國內企業廠商洽談



總經理於「2013台灣生技商機論壇」分享經驗

台灣微脂體

闖出生技產業新藍海

文/編輯部 圖片提供/台灣微脂體



一灣微脂體公司成立於1997年,從3個人的小 國隊起家,在設立之初,即以「立足台灣、放 眼全球的生技製藥領導者」為目標,如今全球員工人 數已成長為140餘人,且在歐美均設有據點,更以脂 質藥物傳輸技術取得全球大廠合作,亮麗的成績不 僅被譽為育成中心的「模範生」,更是台灣生技界的 耀眼新星。

由於藥物發展的飽合,使得新藥的開發愈形困難, 但透過藥物載體的進化,可讓老藥擁有新用途。台灣 微脂體就是一家專注於藥物傳輸系統研究與新藥開發 的生技製藥公司,透過突破藥物傳輸系統配方和量產 技術,達到提升藥物療效、降低毒性以及增加藥物用 途的效果,並進而延長藥品的專利和產品生命週期。 他們擁有國際頂尖的微脂體技術,自設立以來獲獎無 數,包括台北生技獎、奈米產業科技菁英獎等獎項, 在在證明其技術上的卓越表現。

■ 技術領先 募資迭創新高

然而,即使具有技術優勢,台灣微脂體在創立之初, 也曾遭遇挑戰。研發部副總經理曾雲龍表示,公司在 1996年籌設當時,國內生技投資環境與現在大不相 同,遇到的最大問題就是資金取得不易,因此一開始 只仰賴 100 萬美金(約 2700 萬台幣),就在台灣推出 一個抗癌藥物,直到 2002年決定要擴大經營,才再 度展開募資。

曾雲龍解釋,製藥是一個很特別的產業,在每一個階段成功之後,都需要更多資金投入。隨著公司的成長,台灣微脂體從2002年起,大約每兩年就要募資一次,但因為研發成果斐然,募資成果也愈來愈好,2002年募得5000萬、2004年獲得1億6千萬、2006年拿到2億6千萬,最近一次在2013年更成功募資近30億。





董事長暨執行長(右)與國外廠商合影



業務主管(左)與國內廠商合影





左起為TLC總經理、董事長暨執行 長、SciClone執行長、前中央健保 局總經理,現任上智創投總經理 張鴻仁、與SciClone業務主管

由於生技產業具有研發耗時久、不確定性高的特性, 必須能以越少的成本創造越大的價值,才會獲得認可, 並順利邁向下一階段。曾雲龍強調,台灣微脂體的發 展過程是一步一腳印地踏實前進,之所以能夠將產品 一直往下推,且每次募資都相當順利,就在於有能力 將募集的資金創造更大的價值。

南港生技育成中心主任夏尚樸則認為,台灣微脂體 能在成長過程中深獲投資人信任,是因為堅守「誠信」 原則。他推崇台灣微脂體的技術紮實、品質優秀自不 在話下,但最重要的是「說到做到」,每次募資時都清 楚勾勒出未來的藍圖,也都能順利達成目標,投資人 自然願意競相加碼。

■ 放眼全球 推動國際合作

台灣微脂體的創辦人洪基隆當初將技術自美國引進 國內,就希望未來能夠走向國際,因此從成立公司的 第一天起,就把歐美市場設定為主戰場。曾雲龍表示, 從只有寥寥幾個員工開始,台灣微脂體不僅創造內部 溝通的全英文環境,並積極延攬雙語人才,為進軍國 際做好準備。

以往的藥品市場,歐美日就佔了90%,即使現在新

興國家的需求增加,也仍佔有約70%市場,由於當地的生技醫藥經長期發展,法規障礙相對較高,台灣微脂體也自我要求必須符合歐美日的高標準。目前台灣微脂體在台灣有完整的經營、研發團隊,在美國除了有辦公室,也有實驗室負責概念產生與前端開發,在歐洲門戶荷蘭也設有據點,並與當地學校等單位合作,這些規劃全都是為了全球布局,未來並將開發日本與中國市場。

曾雲龍指出,雖然藥品市場幾乎被歐美大藥廠壟斷, 但往往一個新藥就能讓小藥廠異軍突起冒出頭;因此 台灣微脂體專注在研發,以自有技術開發產品,再藉 此取得授權金。目前台灣微脂體旗下已有4個產品完 成授權、3個產品上市及1個申請藥證中,國際知名大 廠包括 Teva、Sandoz、SciClone 等都是他們的合作夥 伴。

創立至今短短10餘年的時間,台灣微脂體已於2011年在台灣興櫃市場正式掛牌,並於2012年底轉為上櫃,是夏尚樸口中的「育成中心模範生」。夏尚樸指出,台灣微脂體有許多值得新創事業借鏡之處,包括卓越的技術、誠信的態度;他也期勉企業打開大門,積極參與產業社群活動,才能走出去、邁向國際。





工研院邀請歐洲顧問擔任加速育成計畫廠商輔導業師,針對前進歐洲市場建 2009年9月凌越生醫參與香港舉辦的國際醫學展會「世界小動物皮膚科醫 議與指導(左至右,工研院產服中心經理陳冠廷、荷蘭籍顧問 Pim de Bokx、凌學會」 越生醫總經理陳佑誠與技術副總監暨共同創辦人陳康鑫)





2010年10月台安醫院-快樂孕婦嘉年華,凌越生醫為過敏原檢測廠商。



2011年凌越生醫參與於韓國濟州島舉辦WASAVA世界小動物獸醫師大會,並 與各國獸醫師介紹過敏管理產品。

凌越牛醫

理全方位 創造全球價值

文/編輯部 圖片提供/凌越生醫

為環境和氣候的改變, 使得過敏人口越來越多, 成為現代社會不可避免的文明病;為了減少引 發過敏的機率,最有效的解決之道是找出過敏原,於 是過敏原檢測的需求便隨之大增。

「我有自體免疫系統問題,我太太也有紅斑性狼瘡疾 病,因為台灣檢驗流程繁瑣費時,讓我興起要研發快 速檢驗試劑的念頭。」凌越生醫技術副總監陳康鑫提 到當初成立的想法,加上2000年時前往德國考察後, 發覺當地已經有快速蛋白質自體免疫檢測試劑,決定 將這個技術加以改良研發。

「一般醫院傳統的過敏原檢測,僅做急性過敏,品 項又少(最多36種),生物晶片多目標檢測是優勢所 在。」陳康鑫表示,目前過敏晶片在150分鐘內可以檢 測 66 個品項,一個檢驗項目平均不到 3 分鐘,而且只 需要 50µl (微升) 的血清,方便又快速。此外,過敏晶 片還具有極佳的擴充性,凌越已經開始朝向上百種過



敏原一次檢驗的平台進行開發,在血清需求與操作時間都不改變的情形下,更將提升產品優勢。

■ 研發力強 掌握核心技術

凌越生醫為2004年10月由蕭博士與陳康鑫所草 創,當時以生物晶片為平台,提供免疫性疾病檢測, 現有產品為蛋白質晶片套組、快速檢驗試劑、益生菌。 凌越生醫總經理陳佑誠不諱言,「具有多元化的產品 線、掌握核心的研發能力與具國際觀的行銷計畫,才 是我們最大的價值所在。」

陳佑誠說,現有凌越產品營收分為 3 大類,80%來 自蛋白質晶片套組、10%為快速檢驗試劑、10%為益 生菌,其中蛋白質晶片為新開發的生物技術,大都應 用在醫學、生物學、免疫學、製藥學等領域,尤其是 醫療檢驗方面。目前每月固定合作的醫院有 50 家,全 台灣合作的醫院約有 200 多家。

📰 降低損失 開發口蹄疫快檢試劑

陳佑誠進一步指出,當初看到國際市場上生物晶片 及經濟動物檢測可以提高營業額,讓他看到凌越的市 場優勢所在。他認為,口蹄疫是經濟動物的法定傳染 病,在台灣、中國與東南亞都造成極大的經濟損失, 凌越生醫利用免疫層析法(俗稱:快檢試劑)開發出 口蹄疫的檢驗試劑,可以區分豬隻是否為野外感染, 目前已準備在世界動物衛生組織的多個參考實驗室進 行驗證,日後將可用來做為病毒活性監控,對於政府 防疫有很大幫助,而且能降低農牧業的經濟損失。

🌉 執行力強 專業認証超群

除此之外,陳佑誠還提到,由於生物晶片被定義為 第三類產品,在中國查驗登記非常費時與費錢,通常 至少要2年的時間才能完成。凌越生醫卻以9個月的 時間,完成中國食品藥品檢定研究院的品質與質 量檢定,並已至中國國家食品藥品監督管理局 進行實質審查,預計在今年7月取得上市許 可證後,就能開始提供中國的醫院進行過敏

原檢測服務。現在凌越已經取得4張國際專

業認證,包括:ISO-9001 (International Organization for Standardization,國際標準化組織所設立的品質管理系統標準)、ISO-13485 (UKAS & SGS) (醫療器械質量管理體系,United Kingdom Accreditation Service,英國皇家認可委員會以及 Societe Generale de Surveillance S.A.,通用公證行的認證)、醫療器材優良製造規範 GMP / IVD (Good Manufacturing Practice,優良製造標準 / in vitro diagnostic device,體外診斷醫療器材)等,在市場上頗具影響力。

工研院產服中心經理陳冠廷則提到,凌越生醫的專 長在於研發、生產,但對於經營財務、資本形成尚不 夠了解,所以早期營運方向並沒有運作標準商業模式, 但是當他在輔導的過程中,發現凌越是認真務實的企 業團隊,特別是在執行能力上更是驚人,因此工研院 團隊加入協助行銷宣傳,爭取在國際場合上曝光的機 會,讓投資者了解他們的優勢;所以在新興產業加速 育成計畫中,視凌越為具有未來潛力的事業。

■ 加速育成 走向國際

「去年我們以行銷包裝進行輔導,今年加速器以資金招募為主軸,期待凌越以 IPO (Initial Public Offerings,首次公開募資)目標前進。」陳冠廷提到,加速育成計畫將以商機導向操作,由專家做系統化的輔導,包含提供技術評估、研發投入、市場調查與商情分析等,補足凌越行銷上的不足。今年對凌越的年度目標,預計將現有原始資本 2 億元提升到 3.8 億元,讓財務報表帳面營收概況穩定;未來也會邀請具有 IPO 經驗或大型企業實務經驗的企業領袖擔任業師,進行一對一師徒制輔導,預計明年第一季先掛牌上興櫃,屆時掛牌價位才會升高。

此外,透過育成加速器計畫,凌越參與了2013年7 月台灣生技月商機媒合論壇,以及今(2014)年4月香

港科技園商機媒合活動、6月 TurboEquation 創投資金媒合會等,讓凌越與國內外的天使投資機構有更多的商業合作交流,陸續帶來資金投入外,也拓展了行銷通路的機會。







2014NBIA受獎照片(照片右邊第二位為中小企業處林美雪副處長,右邊第三位為奚慎明總經理,左邊第二位為育成中心指導老師文展權老師,

銓日儀

臺灣育成之光 榮獲 NBIA 傑出大獎

文字整理/編輯部 圖片提供/銓日儀

上選 102 年育成亮點企業的銓日儀公司,在經濟部中小企業處及高雄海科大育成中心的推薦下角逐美國育成協會(National Business Incubation Association; NBIA) 2014 傑出進駐企業獎(NBIA Outstanding Incubator Client Awards),在世界眾多育成企業中勝出,一舉贏得育成領域的最高榮譽。

📰 開拓全球海洋探勘市場

停泊在高雄旗津區高雄海洋科技大學專屬碼頭的寶 拉麗絲號,是一艘由銓日儀斥資數億元打造的探測船, 配備著各式各樣海洋探勘的高科技設備。銓日儀總經 理奚慎明說,以往台灣進行海洋探測作業時,不管是 大範圍的搜尋空難黑盒子,或是屬於小型、小範圍的 淺水域量測、調查,都必須向海外租賃具備精密工程 的海洋探測裝備及大型系統架構,不但費用驚人,而 且得等待探勘船來台,曠日費時。

打造全台首艘民間探勘船

於是,從事海洋探測儀器買賣已經數十年的奚慎明,憑藉著對海洋探測產業的熱情與長遠的經營眼光,決定籌組一個專業海洋測量團隊,致力於資源探勘與開採,並提供海岸防護等服務。為了打造堅強的團隊,他找上高雄海洋科技大學航運技術系文展權助理教授,希望倚仗其研究海洋探測長達 20 年的經驗,協助發展海洋探測技術,並建造一艘動態定位船;2009年銓日儀進一步加入高雄海洋科技大學創新育成中心,使得合作關係更加緊密。

在寶拉麗絲號完成後,銓日儀接著面臨的是應該如何拓展市場。文展權說,台灣海洋探勘市場小,企業 規模也不如國際大廠,因此,海洋探勘工程幾乎都是





停靠於育成辦公室旁的工作船寶 拉麗絲號



水下無人載具(ROV)現場工作照片



沉積物岩心採樣現場工作照片



Offshore South East Asia Conference and Exhibition(OSEA) 展場擺設照片(2012新加坡)

由國外廠商承攬;面對這樣的障礙,銓日儀採取化阻力 為助力的策略,先尋求與國外大廠的合作,不但能取得 業務,而且能透過與國際大廠合作的經驗,學習更精 深的海洋探勘技術,同時也持續引進新穎設備,不斷 提升寶拉麗絲號的技術,更擴大銓日儀的業務規模。

除了增加硬體設備,銓日儀也開發出各種軟體應用系統,讓硬體蒐集到的資訊可以被有效利用。「只要有資金,大家都可以買得到海洋探測設備,因此,銓日儀要以小搏大,搶進全球海洋探勘市場,關鍵在於人才與應用軟體。」奚慎明說,就像攝影一樣,大家雖然都可以買到攝影機,但是更需要一個具備美學能力的導演,對拍攝過程中的每一個環節做最好的規劃,才能剪輯出好影片,將攝影機的作用發揮到極致。

整合軟硬體創造競爭力

銓日儀以這樣的概念,為寶拉麗絲號建置完整的軟硬體系統,並不斷培育與深化該公司海洋探勘人才的能力,讓銓日儀能夠以後進之姿,逐漸取得市場的青睞。具體而言,銓日儀工作團隊除可執行海洋測量業務之外,同時也是可以從事水下勘測技術服務與諮詢、海事工程輔助施工、大型計畫執行與管控、專業勘測以及調查技術顧問服務。

銓日儀曾接受經濟部中央地質調查所、台灣中油、 哥倫比亞石油公司、台灣恩益禧、日商住友、荷蘭凡諾 德疏浚(Van Oord)等各單位的委託,執行資源探勘、 油管檢測、海纜布建、海管安裝勘測工程等各種業務。 文展權記得,為中央地質調查所探索海底天然氣時, 拍攝到海底泥火山的現況,並於小琉球南方成功拍攝 到海底泥火山正在噴氣的景象,對台灣海底天然氣調 查來說,可說是邁出成功的一大步。

在銓日儀與高雄海科大的同心協力之下,銓日儀寶 拉麗絲號的軟硬系統整合能力愈來愈堅實,公司營收 與規模也年年激增。2010年銓日儀營收約為1,500萬 元,隔年即成長到8千多萬,2012年再倍增到1.5億; 而員工人數也從20人倍增到40人,目前還在持續招募人才當中。

產學緊密合作製造雙贏

銓日儀能在短短7年內,就在需要高度技術能力的海洋探勘產業走出一條路,與高雄海科大創新育成中心全方位的協助有很大的關係。在硬體方面,高雄海科大提供實習碼頭,方便寶拉麗絲號停靠,而且進駐空間就與碼頭相鄰,在人員聯繫與機械設備調度上相當便利。至於軟體方面,除了協助銓日儀開發完整的應用軟體,就連公司所需的技術人力,四分之一以上都畢業於高雄海科大。

文展權說,銓日儀與高雄海科大育成中心的緊密合作,已經創造雙贏局面。因為,不僅銓日儀獲得豐富的軟硬體資源,學生也得到海洋探勘的實習經驗,對未來的職場生涯發展,帶來很大的助益。

展望未來,銓日儀要走的路還很長,因為奚慎明的目標是成為全方位海域勘測、水下技術服務與工程管理的專業海洋工程勘測、測繪與顧問公司,並且也希望寶拉麗絲號能承接國際原油公司的委託,進行深淺海油礦探勘、油管探測與相關水下作業工程。奚慎明說,要達成這樣的目標,銓日儀在軟、硬體技術上都已經沒有問題,而是需要一艘規模比寶拉麗絲號大上10倍的探勘船。儘管目標遠大,但是他仍然會堅持走下去,盡最大的努力,帶領台灣開拓全球海洋探勘市場。



銓日儀公司全體合照照片





文/摘自《30雜誌》

職場上常有一種情況是:同樣搶一個案子,A 公司派出一位員工來負責,並做了簡報;B公司則是派出一組團隊,也同樣做了簡報,但最後案子給了A公司。為何會如此?怎麼可能一個團隊會輸給一個人?

一問之下才知道,A公司的員工表面上單槍匹馬,但其實背後有一個隱形的智囊團,提供許多他寶貴、核心且有價值的資訊,讓他知道客戶的需求,能提供最佳解決方案,所以順利拿到這個案子。

什麼是智囊團?簡單說就是可以替你解決問題的朋友,這群朋友如果再核心一些,就成了你的「黃金智囊團」,也就是你職涯與生活上的顧問。這群人不限於公司內部,或是不是同個產業,當然能跨領域、跨產業是最好的;更重要的是,這些智囊團是你一通電話就能提供專業建議及第一手資訊的人,我稱之為「黃金智囊團」。

■ 智囊團涵蓋層面愈廣愈好

智囊團的成員有深度與廣度兩層次:深度就是指核 心與非核心。核心的人不用多,重質不重量,他們能給 你最真實的建議及第一手的資訊,這種人幾乎是你的 麻吉,或說好兄弟或好姊妹。另一種就是解決一般問 題的智囊,也就是非核心,但也有一些交情,在一般問 題上可以給你建議,這種人的量一般都不會太少。

廣度部分也很重要,在核心的智囊團裡,如果廣度 夠、涵蓋的領域多,那就更完美了,也代表這個核心 很有分量,不論是哪種產業,都能找到核心的智囊, 提出深入且專業的見解及建議。

■ 智囊團的大小決定你的大小

其實,智囊團的大小就決定你的大小,智囊團的強 度,也決定了你的強度,這點要特別記住。 常常,我在外面打案子、競爭客戶,最後能勝出的不 是我的見解有多強,也不是我的簡報有多優,而是我背 後的隱形團隊有多強大,這個隱形團隊就是智囊團。

有一次,我們要爭取一家工業電腦的案子,負責的 同仁不清楚工業電腦的現況,他研究了老半天,也沒 有太多突破。我看不對勁,再這樣下去可能贏不了,我 想起了智囊團,也就是我的隱形團隊,所以我打了電 話,找到在工業電腦業界工作的朋友,問了幾個問題, 也請他說明產業現況。結果,我們拿到了案子,這是 隱形團隊的助力,而非單靠我們自己的努力。

智囊團就是你的隱形團隊,當你在工作上發生困惑時,或需要提案、企畫時,這些智囊就成了你的最佳幫手,可以讓你做出最專業的提案、最合乎客戶需求的解決方案,而不是你一個人去單打獨鬥。

智囊團也不限於工作上,在生活中、家庭,甚至是投資理財,都可以有智囊團。

■ 找智囊團先打開自己的心胸

如何打造自己的智囊團?多方與人接觸、參加社團、 上課、參加車隊,或找過去的同學、同事及同袍,都 可以發展成為智囊團。關鍵在於,他的某方面能力及 職務比你高,就可以成為智囊團一員。至於要不要進 一步成為核心,則需透過交心及互動,看能否發展成 黃金智囊團。

但首先,我們需要打開心門,讓對方對你的私領域 多了解一些,漸漸地,他也會跟你分享他的私領域,如 此慢慢建立互信,坦誠相見,就能成為麻吉,也就是 你的黃金智囊團。

