

樂於做「少數」的領導者

專訪張若玫學姐

李喬琚

她是貝爾實驗室有史以來，第一個電腦實驗所中的女性，那一年是一九七九年；走在交大的校園裡，她代表少數四十比一女生，畢業那年是一九七四年；她與先生 Dale Skeen 把 Vitria 成功帶上市，加諸她身上的光環是諸如：eCEO、傑出企業家，那一年是一九九九年；當電子商務成為另一場商業革命的年代，她以科技，創造市場價值，她的故事躍上主流媒體的這是西元兩千年。她是張若玫。

當 Vitria 成功上市之際，被媒體追逐的張若玫回答過無數次有關「女性、少數裔」創業的相關話題。對這些問題厭煩了嗎？張若玫以一貫快捷的反應回答說，「Yes and No。」她說，「『少數 (Minority) 就看妳帶著什麼樣的眼光來看。求學時代、就業、創業，她沒有感到自己是『少數』，因為她不這樣看自己，張若玫重複她在接受媒體的訪問時所說，『性別與族裔不是問題。』倒是，在科技發展的尖端，張若玫樂於做『少數』的領導者。」

Vitria 為電子商務平台 (eBusiness Platform) 基礎建設軟體研發公司，在網際網路架構上，對企業進行對內以及對外自動整合系統，也就是「企業應用式整合 (EAI)」，是為 Vitria 市場優勢，並已成為電子商務發展中，不可或缺的應用軟體。市場前景看好。此外，在供應鏈體系中，甲骨文、微軟以及 SAP 也搶攻市場，並可望達到一兆六千億的市場商機。

九四年，夫妻倆與創業夥伴成立 Teknekron 以一億兩千五百萬美元賣給路透社，並改名為 TIBCO，也是領導廠家；「我們深信我們仍可以創造、可以造成影響力。」Vitria 與焉誕生，她堅信科技與市場的結合，才是公司成長的上策。

Vitria 可說成功地在美國市場上與許多網路服務公司進行策略聯盟。張若玫指出，單是上一季就完成五十個聯盟合約。該公司並在五月份與全球第一家網



張若玫學姐返校參加傑出校友表揚

際網路公用事業公司(Utility.com)進行策略聯盟，該公司使用 Vitria軟體，連接客戶端提供網上服務，客戶尚包括 Fedex、Sprint、富士通等。

從 Vitria 的第一天到現在，她說，腦子裡想的是如何創新，六年前，並沒有料到電子商務發展的快速，第一代的 B2C、第二代的 B2B，到現在第三代 B2network，這正是 Vitria 的時代，「才僅僅三年的時間。」張若玫說，有了原創意，接著是研究市場需求，突破市場產品發展的瓶頸。

從求學、研究工作、進入昇陽、創兩家公司，張若玫說，一如她決定進入普度大學，拿到博士學位一樣，「憑著好奇，想嚐試這樣的過程。對她，似乎在享受過程之中，義無反顧。



張若玫學姐於校慶慶祝大會

無論對公司或個人，張若玫是在鎂光燈之下閃亮，對於許多的榮譽，她說，「這證明我們創造的企業模式是對的。」這何嘗不是她在創業之路上，一路甘苦走來最想證明的！



徵求交大人的回憶

「照片集錦」單元，向校友們廣徵有紀念性的照片，諸如在校時的學生生活、同學會、聚會活動...等等，歡迎寄到友聲雜誌社，您寄來的照片，我們會妥善為您保管，俟美編完稿之後，再專函寄回。相信，透過您的珍貴的圖片記錄，必能夠串起交大人對學校種種的回憶。來函請寄至「新竹市300大學路1001號 友聲雜誌社」。

