

——我知道我一定會出來創業！——

采威國際資訊總經理——蕭哲君

林宏聰 採訪撰文

你很難把蕭哲君看做一個傳統印象中的好學生，在訪問過程中，他不止一次強調自己「超級愛玩」！玩社團、愛打球、瘋跳舞的他，即使在苦悶的研究所時期，也堅持要辦幾場聯誼來調劑一下。

或許是這種不讀死書、充滿活力的人格特質，深深吸引身邊的朋友同事，願意相信他構築的美好遠景。「當我發現自己有說服人的本領，我就知道這輩子一定會創業！」說這句話的時候，采威國際資訊的蕭哲君總經理，看著辦公室落地窗外的遼闊景觀，臉上帶著自豪。

這是關於一個來自彰化的鄉下小孩，從無到有的奮鬥故事！

故事要從台中二中開始說起

蕭哲君學長來自於彰化二水，父母都是公務員，純樸平淡的生活讓他的童年過得非常安逸。那個年代，彰化小孩如果學業成績不錯的，大多以台中一中為第一志願，蕭學長也是如此。「現在想起來，我父親對台中一中似乎有一種強烈的偏好，」他說，因為上頭的哥哥姊姊都不是一中的學生，所以父親把所有的希望寄託在他身上，無形中讓他背負了相當沈重的壓力。

那個時候，壓力並不是助力，「你越在意的事情就越有可能出錯，」蕭學長回憶到，當年高中聯考寫完考卷，他就知道自己考得並不好。果然，原本具有一中水準的他，意外地只考上台中二中，這個挫敗可以說是他人生中第一顆震撼彈，不過也是成長的開始。

「當年，台中二中外在外界眼中幾乎就是流氓學校。」承受著自責與不甘心，蕭學長便在鬱悶中度過他的高一上學期，每天都在心裡想著：「比我差的人都考上台中一中，我為什麼會在二中？」回想起這段往事，現在他笑著說：「還記得每次放假回彰化的時候，同鄉的一中同學都很驕傲地背書包、穿制服回家，而我們二中的學生一定是穿便服，也不敢把二中的書包背出來。」

沈寂了大半年，高一下學期的時候，蕭學長開始自我反省，他知道自己不能再終日消沈，浪費父母辛苦供應的學費，於是力圖振作。心境一轉，他漸漸看到台中二中的優點，「二中的學生很愛玩，什麼三教九流的學生都有，不過

這也讓它儼然是個小社會的縮影。」對蕭學長來說，如果在彰化度過的童年是個平靜、封閉的世界，那麼考上二中就是打開世界的那把鑰匙。在二中的時候，他每天除了上課，就是和同學相約打球、吃飯、喝飲料，晚上也常常聚在一起聊天。

講到每天晚上同學之間的閒聊，蕭學長還說了一件印象深刻的事情。「台中一中的學生真的很認真，每天從學校回來之後書包放著就開始唸書，唸完書洗澡，洗完澡再繼續唸書，然後就上床睡覺。」他說，有的時候找一中的學生一起來聊天，聊了一會兒他們就會有罪惡感，於是匆匆回房間唸書。蕭學長開玩笑地說：「我也不知道他們為什麼有這麼多書可以念？」

相對於一中的學生在課業上努力，蕭學長高中三年都拿來交朋友。「有人說會抽煙的同學就是壞學生，其實我覺得也還好，」他不預先貼標籤，用平常心跟他們交朋友，久而久之訓練他與人相處的能力；他還刻意參加學校的康輔營，強迫當時個性內向的自己去看看別人如何玩團康；再加上學校分班的安排，他高中三年竟然換了四個班級，以致於現在他每接觸一個陌生的環境，總是能夠很快地適應。

蕭學長語重心長地說：「一時的挫折不代表永遠的失敗！」他後來仔細觀察，國中同班同學裡，考上一中的也不見得有特別好的發展，反而是二中同學在各個領域都有不錯的表現。「我很感謝台中二中，假設有一天我真的成功了，我想回母校告訴那些學弟妹：其實你們並沒有比別人矮一截，只是不同的環境孕育不同的能力。」

「我知道我一定會出來創業！」

大學聯考過後，蕭學長按照成績分配到中興大學應用數學系。他承認在當時的教育體制下，填志願卡是沒什麼自主性的，每個人都是按照分數填志願，因此即使自己對數學沒有興趣，但還是硬著頭皮進去唸。「不過，好像每個時期冥冥中都會有一個特別的任務，」大學四年的數學訓練，讓他培養出對數字的高敏感度，「後來開了公司，我對財務報表非常熟悉，我們的財務部門常常被我修理。」

除了課業訓練之外，大學時期的蕭學長還是不改玩心。他當選系學會的會長，喜歡跳舞的他每天忙著辦舞會，他說：「其實社團辦活動就跟做 project 一樣，要思考有沒有 improve 的空間、cost 能不能降低，無形中你已經在被 train 了。」他回想那個時期，在不斷與人相處之中，他找到了自我認同，確定自己是喜歡與人接觸的，「做資訊服務與個性有關，這個行業要有熱情，不能給人感覺自己是來賣東西的。」與他後來創立采威國際資訊可以說是非常符合。

系學會的歷練，讓他瞭解自己的興趣，也確立了他的自信心，他說：「我發現自己有領導能力，有說服別人的特質，那個時候我就知道將來一定會出來



與寶貝兒子(背景：朱銘美術館)，蕭哲君學長提供

創業。」在學校，他的成績不算頂尖，不過玩社團可以說是高手。他鼓勵現在的年輕學子：「在這個時代，不要以為只有唸書才能成就大事。」

玩歸玩，該唸書的時候他也全力以赴。大三升大四的那個暑假，他開始閉關讀書，好好準備研究所的考試。放榜之後，考了六家資訊相關領域研究所的他，只有台大沒考上。民國七十九年，他來到新竹，開始在交大資訊工程所兩年的研究生生活。

被打回票的簡報

如果你以為他上了研究所之後會「收斂」一點，那可真是大錯特錯。蕭學長回憶到：「考上研究所的那個暑假，我和同學到台北，混了一個月的 pub！」除此之外，他還把大學時期幹系學會的那一套帶到交大，時常舉辦聯誼活動，讓同學們過得多采多姿、大呼過癮，「不過也因為辦聯誼，常常有女生打電話到研究室找我，老師接到之後都會冷冷地說：『你外務很多喔！』」

他說的這位老師，是他的研究所指導老師鍾乾癸教授。蕭學長說，這位老師出了名地嚴格、脾氣也不好。然而機緣巧合，有一次在電梯裡遇到一位學長，學長告訴他：「鍾老師在業界非常有名，給他帶將來在業界發展會有很多同門學長幫忙。」於是蕭學長毅然決定投入鍾教授門下，在近乎斯巴達式的訓練下，他奠定了良好的技術基礎。「進入職場之後，跟其他公司的 CIO(Chief Information Officer)聊天，他們都會驚訝我的技術能力，」蕭學長說這都要歸功於交大兩年的紮根。

他回頭看那兩年的生活，印象最深刻的是每週跟老師的 meeting，簡報自己的論文進度。蕭學長說，鍾老師對簡報的要求很高，同學們報告的時候，老師

· 蕭哲君學長專訪

只要覺得不滿意，就會馬上叫同學停止，回去多做準備之後，下週再繼續簡報。

有一次蕭學長覺得自己準備得不錯，但還是被老師打斷，要他回去重新準備。他馬上跟老師反應，但是脾氣不好的鍾老師只回他一句：「不要囉唆，再準備就是了！」蕭學長很慶幸自己當時沒有跟老師起衝突，因為他後來自我反省，重新解讀老師



蕭哲君學長提供

的意思應該是說他雖然準備了，但結果確實不夠好，需要再加強。「而且當時有些跟老師正面衝突的學長，後來都休學了，他們應該很後悔吧！」蕭學長對自己情緒管理的能力應該相當滿意。

嚴師出高徒，在鍾乾癸老師的要求下，他練就一身簡報的好本領，甚至在創業之後，他也如此要求員工：「我會請每位新進的員工讀三本書，然後跟公司主管進行簡報，藉此訓練他們整理重點、口語表達的能力。」

台中二中時期他學會與人相處，大學訓練了對財務報表的敏銳度，社團歷練讓他展現領導統御的能力；就像拼圖一樣，蕭學長的每個人生階段都有不同的收穫，慢慢地拼湊出他所謂的「能力的平台」。他說：「這就好像你建構了一個能力的平台，到職場上就能夠展現不同的 application。」對他來說，在交大的兩年時間，訓練他主動去找資料、解讀資料，從頭到尾獨立完成一件事情，這就是做 project 最重要的能力。在交大拿到碩士學位之後，蕭學長已經能夠獨當一面。

「訂了目標，目標就不會離你太遠！」

服兵役的時候，蕭學長和國防部簽了科技官的合約，民國八十一年進入資策會。一開始他做技術方面的工作，後來發現自己的興趣還是在業務，於是在第五年的時候轉向教育訓練的講師，後來還做到資策會的行銷經理。但是他也不諱言，對資策會長期觀察之後，他發現資策會的工作環境太過安逸，工作內容也不是自己想要的，於是在民國八十九年決定離開。

不過，在資策會擔任工程師期間，發生了一件小事情，或許影響了他一輩子。有一次，他跟處長報告工作進度，他看到處長的辦公室寬敞又漂亮，和他

那張小小的辦公桌完全不同，他當下就對自己說：「我以後一定要有一個自己的辦公室！」我們永遠不知道當時他抱著什麼樣的心情定下這個目標，但是他始終朝著目標前進，短短幾年之後，他擁有一個位於十八樓的辦公室，我相信比他當年走進的處長辦公室還要漂亮。蕭學長表示：「我不是說辦公室有多重要，不過有的時候只要自己訂了一個目標，這個目標就不會離你太遠。」

離開資策會之後，蕭學長在華彩軟體待了短暫的時間，後來也因為理念不合而離開。當時正好是西元兩千年，網路產業泡沫化的起點，他覺得如果再不踏進這個領域，將來可能更沒機會，於是他開始集資。幸好當年在資策會認識的客戶們非常信賴他，許多人願意投資，就這樣他選擇在台中創立采威國際資訊。

從創業維艱到曙光乍現

蕭學長創業初期主要是做 ASP（應用軟體服務），「不過當時 ASP 還不成熟，所以很快就轉向做資訊服務，」他認為可以在同一個領域堅持，卻不要在同一個項目固執，「不過現在我們還是做回 ASP，因為目前這個產業比較成熟，證明 ASP 是可行的一條路。」

創業初期的辛苦不是外人能夠想像的。「一開始，我們當然希望辦公室裝潢好一點、設備好一點、員工多一點！」也許太過急躁，采威國際資訊一開始員工就多達三、四十人，公司固定開銷驚人，研發的產品也沒有獲得市場認同，蕭學長形容那是一段「燒錢」的日子。著急的他開始接一些專案，沒料到這些專案竟然比想像中複雜，專案團隊沒辦法解決，往往還要找研發團隊來支援救火；研發與專案並行的結果，反而拖累了公司的研發進度。

蕭學長說，從小到大很容易入睡的他，那段時間飽嚙失眠之苦。「當初創業的伙伴一直勸我把公司結束掉，但是我覺得一定要堅持到底，」蕭學長接著說：「如果真的想創業，一定要有很強的意志力；失意的時候別人都有肩膀可以依靠，老闆是無處哭訴的。」他覺得創業者真是個英雄，即使在黑暗中有一把火快熄了，他還是要給員工信心，告訴大家天就要亮了。

民國九十二年，深陷黑暗中的采威國際資訊露出一線曙光。蕭學長知道三、四十個員工對公司來說是個相當沈重的負擔，但他還是沒有主動裁員。然而，公司即將倒閉的謠言已經甚囂塵上，許多員工選擇離開，於是員工人數馬上減了一半，采威國際也得以自然瘦身。再加上蕭學長改變策略：「原本公司想要自行研發 ERP 模組，但是我後來改採 merge 的策略，把幾個擁有核心技術的小型團隊找進來做，畢竟這是個一加一大於二的時代。」

蕭學長訴說著：「采威國際目前資本額五千五百萬，今年目標營業額兩億，稅後淨利大概一千多萬，我們希望九六年營業額可以達五億，稅後淨利兩千五百萬……。」經過五年的創業歷練，蕭學長瞭解穩紮穩打的重要，現在對企

業經營也有了更深刻的心得。他希望兩年之後，自己可以退到策略面，公司也能夠開始打組織戰。

他們最近積極佈局大陸市場，上海的分公司已經成立。蕭學長認為在台中的采威國際資訊，對進軍大陸相當具優勢：「雖然資訊服務產業的一級戰區是在台北，但是采威國際集中在中南部市場，正好是台商最多的地方，他們其實普遍都有資訊服務的需求。這一、二年我們慢慢佈局好，將來對大陸市場可能比較有利。」

重視中南部就業市場

蕭學長口中的地利之便其實有點無心插柳，因為當初他決定在台中創業，純粹是爲了成家立業的考量。他說，創業就是要在當地紮根，台北的房子那麼貴、生活物價高，即使資訊較流通，但還是無法吸引他。加上當時家裡準備在台中買房子，因此他決定在台中落地生根。

在職場實際打拼之後，他發現台中的企業並沒有從前想像的小，甚至有些家具、鑰匙、機械、自行車等傳統產業，雖然沒有上市上櫃，但都是世界第一品牌，公司也相當賺錢。因此他鼓勵交大的學弟妹，不要只是把未來的希望放在竹科、台北，也應該重視中南部這一塊新興的就業市場。「中部現在有中科，來的人變多了，而且這裡的老闆也開始有分享的觀念，很多公司都提供員工配股的福利，」蕭學長大力推薦中南部的企業，「更重要的是，中南部是個很好的生活環境，空氣、房價都很理想。」

生活品質一直是他對台中最滿意的部分，應該也是他性格中相當重要的一部份。喜歡木頭的蕭學長，在辦公室裡擺著一張柚木的會議桌，地上鋪了原木地板，還有一大片正對著文化中心的大落地窗，坐擁十八樓的遼闊景觀。辦公室到處可見他從國外帶回來的紀念品，記錄了工作行程的白板上面，還貼著和兒子親密的合照，看得出來除了工作之外，蕭學長還是個很享受生活的人，「我和太太約好，每個週末是family day，所以盡量不排公事。」

最近他還找教練學高爾夫球，他笑著說：「年紀大了，以前喜歡的籃球、排球好像打不動了！」不同於一般科技人，蕭學長的生命哲學裡，除了努力工作，也不忘用心過生活。∞

蕭哲君學長小檔案：

學歷：中興大學應用數學系

交通大學資訊工程研究所碩士81級

經歷：華彩軟體教育訓練中心台中中心經理

資策會教育訓練處台中中心經理

數位聯合電信股份有限公司行銷經理

資策會技術研究處專案經理

資策會技術研究處副工程師

現職：采威國際資訊股份有限公司總經理