



享樂派主義者，隨時發現生命的美好與驚喜—彥陽科技董事長吳銘雄學長專訪

文·彭琬靜 圖·編輯部

交大以理工起家，理工人天生性格加上學校的訓練，早期交大畢業的校友給人一種認真努力務實的菁英形象，但實情是有部分學生真能享受交大硬梆梆的課業，但也有不少人並非適應單調嚴肅的學習。

計科68級畢業的彥陽科技董事長吳銘雄學長，當年就是那個對於硬梆梆學業有點適應不良的交大學生，幸好，他挺了解自己的，他對自己的觀察是：「天生活潑好動，對活的事物比較有興趣。」求學期間，他順著自己的性格，參加不少社團活動，培養出他對人的高敏銳度與社交能力。他也是個運動健將，是交大田徑、游泳校隊，又因身材高大，同學也找他加入籃球隊。只是交大課業繁重，沒有下功夫，光靠聰明才智，還是過不了關。於是，課外活動的精彩加上課業的挫折，他在大三時為自己定下人生未來的方向，也是這個方向，畢業多年之後，他走向創業之路。

大五才畢業，認識好幾屆校友

吳學長在課業的挫折是輕忽「擋修」的嚴重性，他的微積分沒過，擋到工程數學，如此的牌骨效應，學長掐指一算，非得留到大五，在當年延畢不太流行的年代，延畢算是件糗事，不過，聽他侃侃分享，看得出來，他總是充滿信心，把這種跌倒挫折視為生命的養分。而人緣好的吳學長，在67級和68級的畢業紀念冊都有他的名字，順帶一提的是，他大一物理沒過，「策略性」的留到大五找到一位學生眼裡最具佛心的教授，因此，也認識不少當年大一新生，他自豪的說：「所以從我63年進交大，前前後後六七屆都熟悉，70級的苟嘉章我也認識。」沒想到，延畢也有這個好處，可以拓展人脈。

二十歲大三那一年是個轉捩點，面對延畢的事實後，吳學長開始認真思索未來，他知道自己不是做研究的料，因此放棄當教授和工程師之路，意識到自己喜歡和人相處，他決定走業務方向，他是個有想法就會去執行的人，他修了不少商業課程，甚至還學了日文，他開始想像未來如何當一個超級業務員，吳學長後來的確也做到了。



業務訓練期，從宏碁到超微

吳學長的第一份工作就到宏碁擔任業務，當時宏碁還只是個約百人公司的中型貿易公司，剛開始吳學長是負責電腦相關設備業務，一年後零件部缺人，時任零件部副理的王振堂先生頗為賞識吳學長，便調他過去協助，從此開啟學長在零件代理的事業，也是這個緣分，學長後來創業模式，走的就是代理商路線。

在宏碁，活潑的吳學長充分伸展他的才能：善於人際互動以及優異的語言能力，這兩個能力讓他面對外國客戶時，遊刃有餘，「每當外國客戶來拜訪，同事們都跑得不見蹤影，只有我坐在位子上。」學長笑稱，關於這一點，他要特別感謝交大，所有課本幾乎都是原文書，對英文再沒興趣，經過四年的洗禮，語文能力總是會進步，也因此，他剛進宏碁就被指派接待外國客戶，也得到上司的重重。

「跟外國人溝通時，最重要的就是不要怕。」吳學長提供他的經驗，有時候對方可以理解對英語使用者而言，台灣人也是外國人，不妨放開心胸和他們相處溝通，久而久之，不但可以理解他們的文化，也對英語的掌握更具信心。

左起：任俊、吳銘雄學長、機械系廖婷儀學妹。感謝吳學長贈送我們高級紅酒。(彭琬靜 攝)

五年之後，又一個因緣際會，吳學長轉換跑道到Intel台灣分公司。學長回憶他經由朋友推薦前去面試Intel的業務經理一職，當時他只是想要看看外面的世界、試試自己的能力與身價，並沒有打算離開宏碁，但是當他打敗國內外加起來六十多位MBA，薪水又是宏碁的兩倍時，這個大學唸五年的年輕人開始動搖了，後來在Intel台灣總經理強力遊說之下，吳學長跳槽Intel，開啟他與外商公司的合作關係。又過了一年多，「386當時太強勢，太好賣了，挑戰性不大。」吳學長笑看當年的自己，「薪水很高，手頭很鬆反而亂花錢。」於是，當AMD來台成立分公司，吳學長便又離開Intel，他想要挑戰不一樣的IC零件領域，這個磨練和緣份，對他後來東山再起創立彥陽科技，也有不小的助益。對於創業者，更多的歷練與廣結善緣，絕對是必要條件，不過，吳學長創業成功之前一次公司倒閉的經驗，兩千多萬的學費，也讓職場上無往不利的他，扎扎實實體會交大校訓「崇實篤行」的深刻意義，「過度自信常常不是件好事。」

新陽電子，最困難的學分

比起每天跑三點半，交大課業上小小的挫折算不了什麼，況且，交大讓吳學長累積一定的電腦工程實力，這讓他賣起IC零件，總是能得到客戶信任，因此，在創立第一家公司新陽電子之前，他的人生可說是一帆風順、前途無量，不過，老天爺總是最了解我們的，祂發現我們衝太快、還需要學習，就會讓我們跌倒。

吳學長在創立新陽電子之前，只有一帆風順的業務成績，沒有管理與財務經驗，新陽失敗後他反省自己，「在商場上沒遇過什麼挫折又過度自信。當時整個IT產業正在往上爬升，市場一片看好；加上工作多年一直都是老闆心中稱許的業務人才，但我並沒有把其他技能學好，開了公司後有許多事要處理，我也沒辦法全心全意在業務上面。」資金不足，基礎也不夠扎實，卻一味擴張，導致擴張過度、周轉不靈而破產。人生太過順利，反而是危機。

極具自信的他，開創事業的風格，恰似他一帆風順的業務員生活，不斷往前衝刺，他回憶：「我第一次創業挺搞笑的竟然是去美國開個公司，結果線拉太長財務接不上，加上被一個賣B.B. Call的貿易商，倒了兩千多萬，我資本才兩千萬，就掛了。」二十年前生命中突來的巨大挫折，讓自信的他有些措手不及，他感嘆：「信用卡馬上被取消，帳戶全部被封鎖。」每天想著怎麼會發生這些事情，怎麼解決困境，「睡不著，直到很累很累才睡著，兩千多萬的財務缺口，每天要軋票，跑了兩年的三點半。」不過，他很感謝在交大鍛練的強健體魄和培養出維持運動的好習慣讓他度過這個困境，「還好，很折磨人的日子，不過精神狀況卻一直不錯。」



東山再起，彥陽高照

人生最困難的不是遇見失敗，而是如何面對失敗，熱愛運動的吳學長奉勸學弟妹一定要養成運動的好習慣，一來運動可以保持好體能面對壓力，二來運動時可以讓人暫時拋開煩惱、轉換心情維持正面能量。吳學長的好體能讓他不被壓力打垮，另外就是他樂天的性格，他在新陽倒閉之後，把前因後果想了一遍，兩個月之後他重新創立彥陽科技。

吳學長當時除了忙著解決兩千多萬的財務缺口，也正打算東山再起，他深切感謝兩位在他最困難時及時伸出援手的朋友，他們除了鼓勵他，也出手幫忙。這次吳學長記取失敗的教訓，只專注零件生意—他最熟悉的領域，並且由兩三個好產品開始，憑著他的靈活與聰明，加上過去累積的經驗，彥陽科技成立至今即將歡度二十周年慶，彥陽曾經多次獲得Lattice、Chrontel年度最佳代理商，更是同行產品市場佔有率的第一名。

吳學長談起他如何東山再起，創立彥陽科技，才一年，他就賺了八千萬的營業額的經過。這讓人讚賞他聰敏的靈活度。其時新陽剛倒閉，他又負債累累，沒有任何一家銀行願意提供貸款額度，因此，他憑著過去累積優異的零件業務成績，取得訂單以後直接將名單提供給原廠，並表明他做純代理，只要每個月結算佣金即可。接著，吳學長再透過這些佣金，代理利潤更高的零件，就這樣一步一腳印，他不但還清兩千多萬的新陽留下來的負債，依靠他多年在零件代理界立下的專業口碑和他的好人緣，彥陽此後就像艷陽般，高照在IC代理商市場，雖然現今IC代理利潤大不如以往，但大陸市場的強勢擴張，也讓彥陽業務拓展到對岸，現在她的主力市場就是中國大陸，更年年屢創佳績。

葡萄酒的園丁--酪陽實業有著葡萄酒般典雅又熱情的網站入口

另一個快樂事業，酪陽實業

問起吳學長涉獵餐飲業的契機，快人快語的他說：「就愛喝啊！」喜愛葡萄酒的吳學長不甘心台灣的葡萄酒價格太高，「有一種被剝削的感覺！」他決定下海代理，2010年四月，吳學長成立酪陽實業，並聘請67級同班同學任俊學長協助業務事宜。

吳學長深知科技新貴愛好品酒的這個大市場，加上三十年做代理的經驗，吳學長帶著喜愛葡萄酒的熱情，飛去加州Napa Valley跟酒莊老闆接洽代理事宜，吳學長直接回答酒莊老闆的疑問：「沒賣過酒，也不是很懂酒，就是愛喝。」但是這次他不但有膽識，也有經驗累積而得來自信：「我相信我可以賣得很好，因為我零件生意做得很好，大概一年可以做一億美金的營業額。」猜想，一年頂多千萬營業額的酒莊老闆大概瞠目結舌，立馬應允。而吳學長也不走酒莊既有的通路，他把客戶設定在IT產業、這群不是那麼了解葡萄酒的電子新貴，並由品酒專家任俊學長擔任橋梁，讓喜愛葡萄酒的客戶，對葡萄酒有更深入的了解，因此，酪陽科技自我定位為「葡萄酒的園丁」，吳學長自豪的說，一些酒莊的品牌在台灣賣得很好，酪陽把更台灣市場耕耘到該品牌的世界第一，有些只輸給日本。可見吳學長做代理，真的是第一把交椅。

酪陽官網上寫著這麼一句關於葡萄酒的註解：「葡萄酒的世界是個五彩繽紛的世界，就像在看萬花筒，隨時都會發現美麗與驚喜。」

這似乎也是吳銘雄學長的人生哲學，不喜受拘束又喜愛接受挑戰的他，曾經得意，曾經失意，無論在巔峰，無論在谷底，他卻未曾向命運低頭，他就是要經驗人生，享受人生，體驗這五彩繽紛的世界，隨時發現生命的美好與驚喜。

吳銘雄學長小檔案：交大計科68級，彥陽科技、酪陽實業董事長

