



如何讓台灣新創團隊走向國際—台灣矽谷創業家協會理事長趙式隆式隆、祕書長萬兆亞專訪
整理 詹前恩

〈財經熱點〉—主持人林宏文學長



2014年，一群在矽谷的台灣創業家，帶三個台灣新創團隊聽力雲、FLUX、博信生物科技到矽谷受訓三個月。2015年年初開始也有許多計畫送新創團隊到矽谷發展：科技部台灣創新創業中心、國研院創新創業激勵計畫、Stanford-Taiwan Biomedical Fellowship Program (STB)，而學悅科技創辦人趙式隆自己也被選入計畫到矽谷發展。去矽谷最主要的目的，是想試試自己的創業題目是否適合發展，趙式隆說，台灣新創自己往國際很困難，矽谷是很好的跳板，「如果在矽谷成功了，那就成功了。」

為了把矽谷不怕失敗的精神拉來台灣，這群到矽谷發展的十餘家台灣創業者，決定成立「台灣矽谷創業家協會」，要讓台灣催生出新的獨角獸新創！為什麼台灣需要估值10億美元的獨角獸新創？台灣矽谷創業家協會理事長、學悅科技創辦人趙式隆說，「是時候該做一些事情讓台灣出現第一間獨角獸公司，台灣需要一個超級英雄！」

台灣需要第一家獨角獸公司

主持人：台灣這幾年有非常重要的一個議題：創新創業，前陣子亞洲矽谷的討論也沸沸揚揚。政府推動政策需要的是整個創新創業圈產生自發性的力量，從下而上所推動創新創業。很高興最近我們看到好幾股年輕人的力量出現，今天幫大家邀請的是台灣矽谷創業家協會理事長趙式隆先生以及祕書長萬兆亞（Julia）小姐，請二位先跟大家分享一下經歷。

趙式隆：由於台灣政府開始關注台灣的團隊應該要往國際化發展，所以開始了幾個計畫，並且送了一些台灣團隊到矽谷去。當時我是第一次以創業家的身分到矽谷去，我們也是接受國家的協助，所以不只是想著自己公司的發展，我認為矽谷作為新創的一個聖地，她的秘密到底是什麼？我開始跟當地的人談，發現原來這個矽谷有一些很特別的地方。

創業最成功的三個要素是人才、資本、市場條件，如果要往國際發展，矽谷會是值得借鏡的地方。光是在台灣想是不夠的，能夠到外面去看到更大的世界會是一件很棒的事情。我們也在那裡也發現到一些台灣人想要在矽谷發展的困難，於是我們開始思考如何幫助台灣團隊往全世界發展。

萬兆亞：當時我們帶十個團隊去的時候，就很希望讓這些團隊看看不一樣的市場，這些團隊在國內都已經提供他們的business model，但我們還是希望他們做改變。在那邊的衝擊是很大的，例如他們辦公的位置，旁邊可能就是香港團隊，或者印度團隊，那種刺激跟在台灣的co-working space是不太一樣的，他們在那邊除了彼此間的交流以外，對他們怎麼樣回台灣後，怎麼樣看全球的市場，想法跟視野整個都不一樣了。

我們也知道兩個禮拜真的是很短，很多團隊反映說他好不容易聯繫到一個投資人對他們的產品技術很有興趣，可是隔天或是後天就要回台灣了，當然回台灣之後我們會把相關意見傳達給政府，這也是促使我們站出來希望為後面的團隊鋪路，因為矽谷雖然遠，但是透過協會是可以將台灣和矽谷的文化連結起來的。

主持人：剛才說到就是說除了香港、印度，可能還有很多國家的團隊，一定對大家有一些激勵，或是你一定覺得不想輸他。

趙式隆：我們觀察到台灣團隊在發展條件上沒有差人家很多，主要是在台灣因為市場小，大家不敢作夢，另外資本也不太支持，所以台灣很多生意被迫要在早期就能套現，台灣目前在這上面還不夠成熟，就是創投願不願意支持早期的投資，投資人對新產業還沒有信心。

所以2015年，我想到了一個點子，我們覺得台灣需要第一家獨角獸公司，所謂獨角獸公司是估值在一個billion美金以上的公司，我們需要一個成功的例子，這個例子不一定要在台灣但一定要是台灣人創的，這個例子一旦成功，未來台灣的團隊信心就會增加，就更有機會拿到早期投資。

主持人：對啊！不過其實我們看了很多案子之後，我們發現台灣其實是有的成功案例，Tutor ABC 算台灣新創。

趙式隆：它算台灣的第一支獨角獸，但是據我所知，它比較晚期的投資人絕大部分好像還是以陸資和國際資金為主。

台灣面對與接受失敗的忍受度較低

主持人：剛剛式隆提到去矽谷之後，你們發現台灣受限於本身自己市場不夠，資金規模也不夠大，這讓大家失去做一個比較大的夢的機會，跟我們分享一下你們十幾個團隊去，大家都有一樣的想法嗎？有沒有什麼例子可以跟我們分享。

趙式隆：通常大家還是都有一些積極的目的，絕大部分是希望可以走向國際化團隊，有些嘗試之後發現自己的東西並不是真的適合國際市場，就回來了；但是有一些接觸到國際客戶，他們會發現跟國際需求不是那麼相同，就會去做調整，所以回來之後，不論後來有沒有繼續運作，對於這些創業者的心理素質都有很大的進步。

剛主持人說台灣人把夢做得很小這件事情，我在外面演講的時候我很喜歡舉這個例子，大家很常說台灣年輕人創業只想要開咖啡廳，但大陸年輕人也想要開咖啡廳，但這兩個咖啡廳可能很不一樣。

台灣年輕人想要開的咖啡廳可能會想要在台北東區，租一個房子，開著冷氣，裡面放一些書，用木製的櫃子，養一隻貓，自己經營，什麼都自己來，生意不用太好，但咖啡豆用得很好，每天就是朋友來，或者是來店裡交流的客人像是朋友，就是很有質感的咖啡廳。在大陸開咖啡廳，這是真實的例子，我有一個朋友他要在上海開咖啡廳，他原本在世紀奧美，他就跟我說：「我要做中國的星巴克，然後我們一年要展店一萬間。」你就會發現在整個做一個事情上面的企圖心會有很大的差別。這一方面是眼界，另外一方面就是資本條件。

我們剛剛講三件事情，第一個是資本，肯定是沒有辦法，第二個事情是市場，台灣只有兩千三百萬人，如果不往外走肯定沒有辦法，那第三個事情是人才素質，台灣的人才素質其實非常好，舉個例子來說，像我們自己公司的設計師跟工程師，就經常被大陸公司挖走，就是我們現在第三代的設計總監，我們前面兩袋的設計總監都被挖走，現在在杭州、淘寶，兩到三倍的薪水，那所以人才的素質上面肯定不是問題。

我們後來發現是心態的問題，台灣人在面對跟接受失敗的忍受度比較低，譬如說矽谷，馬克·祖克柏在創立臉書之前他不知道失敗了多少次，比爾蓋茲在創立微軟之前也不知道失敗了多少次，可是在台灣，失敗這件事情是被視為負面的表現。我們在矽谷看到失敗這件事情，會覺得不是失敗，而是還沒有成功，這個我覺得在觀念上面是一個很大的不同，這也導致了說我們這邊的人很怕做的一個很大的夢，因為他覺得這個夢一旦醒了，不知道會發生什麼事情。

主持人：剛剛舉的那個例子我深有同感，我們接觸兩岸的年輕人大概都有類似的經驗。式隆點出一個非常重要的創業精神，創業其實還是需要修正的，Julia帶了十個團隊去，每一個團隊也都經歷過這些衝擊，還有他們回來後的改變，分享一下他們做了那些改變？

萬兆亞：我覺得在視野和看待市場規模方面都不一樣了，另外值得一提的這些團隊創辦人在心理素質上也提升不少，他們從矽谷回來之後發現挫折一定會有，失敗跟被拒絕也都會有，但是一直面對它們也會產生疑惑，久而久之會覺得目標到底在何處？因此，最大的收穫就是去學習享受中間的過程，而不是覺得說今天挫敗了，就對自己缺乏信心；而且這些挫敗並不是什麼不好的事情，反而變成是一個寶貴的經驗。

還有一個重點是創業團隊交流，別的創業團隊聽到你在某個技術上失敗了，聽起來好像有趣，希望你可以分享，這變成增加跟別人交流的因素，然後產生更多的互動，所以回來之後，我們在去年辦了第一屆的[XFail失敗者年會](#)，我們邀請了一些目前蠻成功的人，分享他們過去失敗的經驗。

現在台灣社會文化還不太可以接受，但我們一定要出來做，做一個領頭羊的腳色，也希望之後協會可以繼續扮演這樣的角色，繼續把創新創業、把不怕失敗跟挫折的精神帶回來台灣。

分享失敗經驗的XFail失敗者年會

主持人：失敗者的年會在2015年是第一屆，2016年要辦第二屆，你們找了那些人來？

萬兆亞：有蘇拾忠祕書長，另外一位很有名的織田紀香老師，還有一位比較年輕的是陳泰谷先生，他有創業金城武的稱號。

趙式隆：陳泰谷先生過去創業失敗三次，現在他自稱自己是創業甘道夫幫助大家創業，他現在目前是那個美國矽谷Quest Venture Partners創投公司的亞洲區合夥人。

萬兆亞：還有戴勝通先生，過去的帽子大王，是戴勝益先生的哥哥，他還有到海地投資，是很經典的例子。他很有智慧，他就跟我們分享他在那邊受挫回台灣，他歸零重新思考，我們就是要學習這樣的精神跟勇氣。

幫台灣創業家出去打國際盃

主持人：我們前面兩段談的題目是台灣在推動創新創業，矽谷給我們非常多的啟發，式隆跟兆亞兩位把台灣創業家在矽谷感受到、學習到的化為行動，組成這樣的協會，當然目的是希望台灣的創業家能夠有更多好的這樣的機會，請式隆跟我們分享一下。

趙式隆：我們想要做的事情包山包海，簡單講就是希望幫助台灣創業家出去打國際盃，同時也把台灣創業環境變得更好，簡單講目的就是任何能夠增進這些目標的事情我們都願意做。舉個例子來說，我們雖然叫做台灣矽谷創業家協會，其實我們接觸的並不僅僅是矽谷，我們也跟以色列特拉也夫在做溝通，就是我們真的是在幫助台灣的創業家做國際化。

所謂國際化這件事情就是所謂的inbound跟outbound。我們希望帶台灣的團隊出去打世界盃，第一站是在矽谷。當時我們到矽谷時發現大家都對你很友善，不管講什麼項目，大家都覺得這些項目很不錯，因為他們知道你不會在這裡發展，所以他們也不需要discourage；但是當你真的要談的時候，如果你不是在這裡落地，他們根本沒有必要跟你多說，因為他們覺得有風險。

因此，如果要到國際發展，那麼一定要落地，只是一間台灣人創的公司要到那裡落地？這馬上會遇到很多問題，例如說簽證，公司設立等等問題，所以我們的服務包含了所有的事情，幫助團隊過去那裡soft landing。我們一開始像是一個同學會、互助會的概念，現在變成協會之後，我們也找了一些跨國律師、會計師事務所，在地的天使投資人，稍早在美西玉山的前會長也一起來加入我們，我們也找了在台灣駐美科技相關的代表和顧問一起給我們意見。

最重要的是我們這個協會的核心是新創團隊，所以我自己（理事長）本身是做互聯網相關，副理事長是做生醫相關的。我覺得匯聚這樣子的力量，當一個團隊藉由我們的幫忙到那裡去後，他就是專心創業，其他的事情他都不用管太多，這是outbound的部分。

另外一塊inbound是當時被我們這十個團隊所啟發的，例如包含像我們的團隊，為什麼我們的公司的主力決定往大陸走，因為我們後來發現我們的產品並不那麼適合矽谷。有很多的團隊有類似的狀況，當他去那裡看了之後他發現他的產品跟目前的狀態並不適合往歐美發展，因此他回來時肯定帶了一些經驗。所以當他把在當地的所見所聞，帶回來分享給在台灣的創業家，同時也能提升台灣整個創業的品質，就像政府現在推的亞洲矽谷，這真的必須要從文化開始做起。

我再補充一下，我們的理監事成員包含非常著名的媒體：數位時代、TechOrange科技報橘，在inbound的這塊，很重要的我們透過媒體讓大家知道，原來在矽谷這塊怎麼創業的。另外就是即使不是我們協會會員，他們要到矽谷去的時候也可以獲取一些資料，總之，新創團隊要克服的事情很簡單，第一個是公司要賺錢，第二個是文化與語言的衝擊，其他事情都不用擔心。

萬兆亞：我們現在在台灣可能會覺得自己這個地方很小，但對西方世界而言我們身處世界的另一端，他們其實對東方文化跟亞洲市場是非常感興趣的，所以期待我們自己也扮演一個轉運站跟樞紐，我們也讓外面對亞洲市場感興趣的新創團隊、加速器，或是育成中心，來主動跟我們接洽；然後我們可以達成一個彼此互惠的方式，我們的團隊也可以到他們的加速器去看看，可以去看看北非或是東歐的市場，這對他們而言也有利。

節目分享：http://www.uni967.com/newweb/index.php?menu=2&page=2_1&ID=13598

