



飼料雞與野雞

文 / 陳宗良



學校畢業後，蒙老天爺的眷顧，很幸運的在矽谷一家高科技公司找到一份工作，從此，歷經長達十五年的「飼料雞」日子。

飼料雞有一特性，就是沒有自由，可是時間到了，主人一定會來餵食。猶如到公司上班，失去些自由，可是時間到，固定可以領到雇主給的酬勞。飼料雞的另一特性就是要隨時博得主人的歡心，這包括準時下蛋，或是努力進食得以長得胖胖的。一旦主人不再滿意，或是主人認為是時候了，下場很可能就是被宰殺。如同在公司上班，隨時都有可能被解雇，並沒有操之在己的保障。

二00九年初，我帶著小孩回台灣過年，看到新聞報導，我上班的公司準備全球性的裁減10% 的員工。直覺大事不妙，原因是，約在半年前，公司買進一新軟件公司，這家公司的主力產品和我所在部門所研發的產品功能雷同。公司原有產品明明有較好的市佔率，為何花大錢購買新產品？我所在部門的每個人都很納悶。公司高層也一再重申，兩個產品可以相輔相成，不會資遣兩邊的員工。言猶在耳，幾個月後的公司大裁員裏，筆者所在部門的工作伙伴幾乎全數被裁。

從台灣過年回來，接到公司的裁員通知，心裡真不是滋味。在矽谷歷經 十五年「飼料雞」生活之後，深覺不能再當「飼料雞」，因為已經不再年輕。年輕時很容易轉換工作，薪水通常也愈跳愈高，之後，增長就愈來愈有限，而且恐有中年失業的危機。於是決定當一隻自由自在的山中「野雞」。

被資遣的兩個月後，我突然接到一位朋友從中國來電，詢問可否到拉斯維加斯幫他的朋友看顧一個商展的攤位。原因是那家中國公司會說英文的兩位女性員工被美國拒絕簽證，只有老闆自己和一位男性技術員獲得簽證，可惜他們兩位都不諳英文。正巧，我也正在尋找機會，就答應朋友的請求，到拉斯維加斯的展覽會場當三天的義工。

參觀商展無疑是了解一個產業的好方法。展會後，我對這公司的產品有了深刻的認識，也見到很多潛在的客戶，就答應這公司的要求成為他們公司在美國的代理商。於是開始成立公司，一切從零做起。創業之初，天天提著一個手提箱，四處拜訪各個可能的客戶。和野雞一樣，每天天亮眼睛睜開，就必須努力到處去找食物。

我公司的主要業務，是從亞洲進口招牌專用的 LED 燈和其相關產品，然後，轉售給全美各地的招牌製作公司。LED燈對一個招牌雖俱有畫龍點睛的效果，但其費用在製作招牌所需的整體費用中，所占的比例並不高，因此，LED 的價格通常不是招牌公司選用與否的主要考量。品質應該是最重要的考量因素，LED本質上會隨點亮的時間長而有光衰，好品質的LED可維持好幾年，劣質品可能不到一年就不亮了。

品質好與壞，需要長期的測試才能知道，所以這行業對新產品的接受度很慢，深怕萬一用錯產品，壞了整個招牌，因此，要開發一新客戶很不容易。然而，一旦客戶接受並用習慣於這個產品，又好像被吸住似的，也不太容易更換，因而會持續不斷的回頭購買，久而久之，公司很自然就有了龐大的客戶群。為因應諸多客戶的需求，這幾年，公司也增加了不少新產品線和供應商，當然也得添加些生力軍來處理日增的業務。

就這樣一轉眼又過了 11 個年頭。回想這段時間，除創業初期稍微辛苦外，之後和家人相處的時間明顯變多了，日子也平順多了。生活過得很自在，想休假就給自己放個假，想回台灣探親就回去。心裡很踏實，不用看老闆臉色，也不用擔心莫名奇妙被解雇。

作者小檔案：國立交通大學控制工程學系 1984 年畢業，美國加州大學 (UC Davis) 電機博士，現職 CEO of Agnes LED Corporation, a California corporation.

