

交大天使投資俱樂部 活化台灣創業新環境

天使俱樂部，乍聽之下很像是一部好萊塢電影的片名，但它可以說是目前台灣最多企業家參與的創業機構。由交通大學校友會發起，將近八十位業界大老闆們共同組成的天使投資俱樂部（NCTU Angel Club），希望企業家們有錢出錢，有力出力的共同刺激台灣的競爭力，活絡台灣的創業環境。這個機構除了讓創業者有機會可以向成員們提出簡報，獲得創業投資之外，相對的天使成員們也可以藉由這個過程，多角化的與各產業連結，不但雙方互利，更可在投資案的獲利中替校友會募資。

交大校友會將經營方針訂為「創造被交大校友利用的價值」，建立在這個精神之上，校友們期待可以創造更大的空間讓後生晚輩運用，而天使投資俱樂部就是在這樣的精神中催生，主因是當前企業大老闆們多數認為台灣創業環境維艱，期待藉由他們的經驗與資金，讓有意創業的後進可以減少一半的奮鬥，並透過天使投資俱樂部增加能見度與國際支援。「鼓勵創業、創造就業、活絡經濟、福國利民」是機構中最重要的十六字箴言，本期特別訪問目前擔任天使投資俱樂部執行長的郭加泳學長，跟我們分享俱樂部的運作模式和未來的期望。

TEXT / Kevin Cheng

多數的創投公司都會有特別喜好，包含他們設定的投資屬性，那交大天使投資俱樂部的屬性是屬於哪一類型？而你們又是如何運作的？

一般來說，比較大型的創投公司，他們內部同樣會有投資的討論，但這其實牽扯到你這個創投公司的策略是什麼，擁有的資源又是什麼，將既有的資源做完善的整合，才會有最大的效應。而我們這個 Angel Club 同樣也是這個概念，對我們來說最大的資源是校友們，而他們多數是科技產業群組，所以當我們去投相關產業，才能夠靈活運用校友本身具有的資源。

基本上，我們跨業也不至於跨到太遠，我們目前有七十多位將近八十位的成員，每一個成員的背景也不盡相同，我們並不是因為我們有九個工作小組，就分開去談，而是我們有一個守門者案子到我們手之後會經過審核，在與團隊的 Q&A 以及確定細節之後，我們會再請這些創業家或是創業團隊到成員前面直接簡報，所以他們會很清楚這些創業的背景狀況以及他們的訴求，我們同時會提供表格調查這些參與的 Angel Club 成員是否有興趣，甚至是直接決定投資金額等等，當我們下一次再開第二次的會議的時候，就是這些有興趣的成員參與，然而在現場有任何問題或是想要進一步瞭解的話，可以更深入的對談。所以不論是對於創業者或是投資者而言，這都是一個循序漸進的過程，不但清楚，而且更有效率的直接正中目標的去協調。

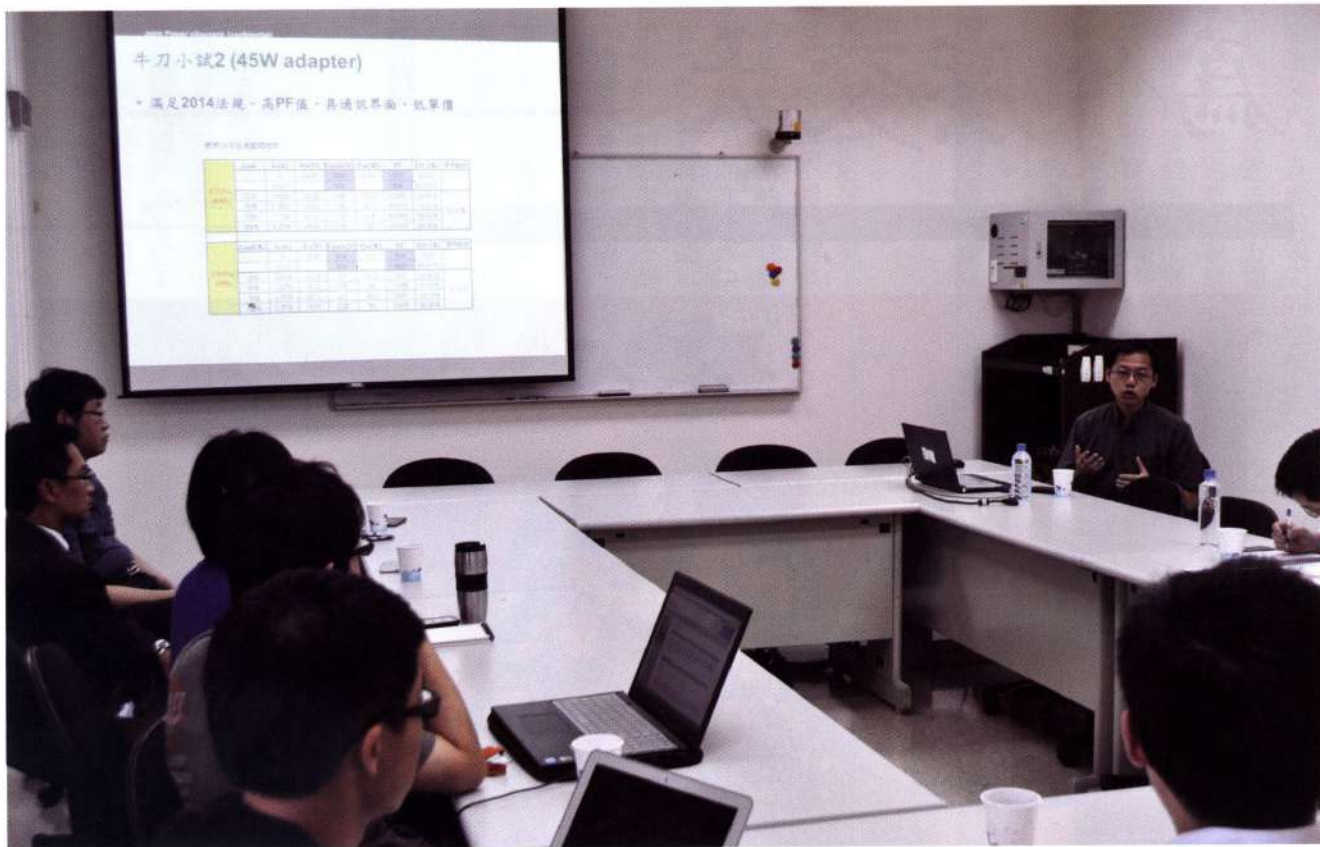
目前這個 TEAM 是一個九人工作小組，所有的走向都是由您來號召嗎？

其實也沒有，一定都是由我，因為我們沒有把工作分得很細，目前團隊裡面的人員也並不是全職，我們這個行業叫作 AO，也就是 ACCOUNT OFFICER，是針對每一家你要投資的案子去做整串式的服務，簡單的說就是當我們找到適合的標的，也認為這個標的有投資的價值，我們團隊成員就會帶你到 CLUB 裡去報告，而帶入的該團員就是這需要被投資公司的 AO，日後若真的投資了，那 Angel Club 也會指派此成員成為公司內的董事，也就是說從頭至尾的事情，因此我們這九人團隊比較像是各自負責自己的專案，從頭接手到尾。

市面上有許多的創投公司，交大天使投資俱樂部如何掌握先機，取得優勢？

其實現在小的創投公司並不那麼多，主要還是環境問題，大型的創投公司例如各類金控、中華開發、台灣公銀等大型企業，但這些企業多數的投資都是投資在中後段，意思就是說某個標的物即將上櫃，他們才會花比較多的資源去投資，而這也不能說這些創投公司都檢現成的，而是因為這些企業的年度投資都有其數字上的目標。

舉個例子，如果每個 AO 經理人需要負責五億的額度，而我們也算過每個 AO 最多能夠掌控的案子數量就是五到八個之間，超過就很難面面兼顧，在有限的時間與案子內，要能達到五億的額度，換算下來平均每個案子就是六千萬至一億之間，那當然這樣的最低投資金額，會讓這些大企業裡的 AO



轉向去投資規模較大的案件。因此我認為交大天使投資俱樂部與這些大型創投並無衝突，也無競爭。簡單來說，我們分屬食物鏈的不同層，我們在前期，它們則是在中後端。

既然取名為交大天使投資俱樂部，可否告訴我們這個創投機制如何回饋交大？

當初創立的想法很簡單，這個團隊裡的九人小組並無支薪，我們就像是志願者來參與這個社團，其中一個原因是我們希望扶持更多的新創企業，而透過交大的人脈資源我們能很輕鬆達成這個條件，九人小組秉著是回饋交大的心情才投入的。既然有這個共識，那這些投資案所獲利的部分亦當要能實質回饋給母校交大。

其實在外面的創投，有些人無法直接找到資金，因此必須透過中間人來當仲介的角色，而一旦投資確立，中間人會索取百分之五甚至到百分之十的資本金，所以我們團隊成立之初就說好，AOC 不能拿這些費用，這些對我們沒有意義，不如將這些資金回饋給校友會，但回饋現金對校友會來說也不是非常具意義，不如將這些資金改以股票形式提供給校友會，對創業家來說，能實拿全部的創業金，僅需改以股票形式回饋於學校校友會，在招募天使的時候，也有相當清楚的共識，我們知道投資會有風險，而投資這種創業的創投風險更大，所以我們要求天使們不要投資太多，最低限度以百萬為單位，如果今天你透過這個投資俱樂部最終有所獲益，那參與投資的天使則將自己投資的百分之十股票捐回給校友會。

舉例來說，若一個三千萬的案子，校友會將可透過天使方獲得三百萬的等值股票，從創業家拿到百分之五的股票，等於成功一個三千萬的案子，團隊就能回饋四百五十萬的等值股票，日後若創業成功，日漸茁壯，那這四百五十萬的股票將能更加放大。我們也期待運用這個方式，能讓新創產業得到投資，讓天使們找到好的標的物，讓校友會能夠獲得額外的資源。另外一個重點就是當校友會擁有這些企業一定的股份後，校友會參與 CO-HELP 時會更加師出有名，也能夠更加串連交大企業的產鏈線。

目前交大天使投資俱樂部的案件成功比例約有多少？

至目前為止由九人小組所接洽的案件約莫百件，而真的送到成員們手上的案件則有三十件，目前成功結案的 CASE 共有三件，第四個 CASE 也即將結案。其實案件成功結案的比例不是成員們最關心的事情，反而是投資後管理需要多費點心思，過去在小額投資案中，獨立運作的成員們很難掌握發言權，但交大天使俱樂部卻是集合所有成員的力量，擁有相當程度的決策力與影響力，同時在九人小組數十年創投的經驗下，能夠完善地處理投資後管理所衍生的問題。在天使俱樂部中，有許多可愛的成員們對我們團隊說，只要你們有信心的案件都直接投資，相當信賴我們團隊的運作，這是因為我們絕對不會拿自己的名譽以及交大的名聲開玩笑。而我們自己團隊則是期待每年能夠有五個成功案例。