



校園&校友動態 ▾

關於友聲 ▾

校友專訪

專欄講座 ▾

站內搜尋 搜尋...



校友作品

各期目錄

專欄講座

黃經堯：如何善用陽明交大的創新生態系統？

2023-10-18



國立陽明交通大學擁有一個完整的創新生態系統，名為「產業加速器暨專利策略中心」(簡稱陽明交大加速器)，於2013年創立，營運範疇相當多元，能有效整合資源發揮綜效；其運作涵蓋歐洲中小企業產業智庫、STEM人才培育、經營全球新創夥伴關係，以及在不同產業領域的創業加速，例如運動科技、生物科技等。以下將介紹陽明交大加速器在經營新創價值鏈的內容，以及如何善用陽明交大加速器協助大學創新。

三大創業加速計畫 對接亞洲市場

陽明交大加速器營運中有三個與創業有關的主要推動計畫，分別是「台灣創業據點」、「進軍亞洲市場」和「垂直加速器計畫」。透過這些計畫，每年陽明交大加速器都會扶植近百家新創公司，協助其籌集一千萬至兩千萬美元的資金。

其中「台灣創業據點」是為了引進海外新創公司至台灣拓展業務，每年會協助二十家以上的海外新創公司尋找台灣的商業夥伴，「進軍亞洲市場」已協助七家台灣公司在日本落地，進行業務經營，「垂直加速器計畫」以運動科技領域為例，目前輔導累積超過一百家運動科技相關的新創公司，分布在七個運動科技產業類別。

在亞洲，陽明交大加速器堪稱是運動科技領域最大的生態系統，尤其政府從2023年將撥注四十七億台幣來促進運動產業發展，可望加速台灣在亞洲運動科技創新的影響力。

三階段導師制度 助力新創點火

相較其他加速器，陽明交大加速器擁有較為全面的產業導師計畫，三階段導師制度包括「創業家心態訓練」、「業務加速指導」和「全球運營規劃」。我們認為一家公司的創始人需要擁有正確的商业心態，儘管這是最基本的，但幾乎所有初創公司的創業家都需要這種創業家心態訓練，了解創業目的和經營理念。

當然，商業成功還需要資金、執行能力和商業網絡。陽明交大加速器在第二階段聘請具戰鬥力的商業導師，幫助新創進行業務推廣和籌集資金。最後，所有被加速器選中的初創企業都需要具備全球擴展的願景，除了前述的「進軍亞洲市場」計畫之外，我們擁有多位具有全球業務運營經驗的產業導師，協助新創做好進軍國際的規劃。這三階段產業導師制度確實提供了一種有效的方式來幫助初創企業，近期成功案例即是Uniigym，該公司提供一款包括瑜伽、拳擊、跳舞等個人鍛煉的手機應用APP，陽明交大加速器除了協助其籌集資金，Uniigym的APP也被台灣及其他六個國家電信業者採用，並在日本成功落地。

找到合適的CEO 為企業掌舵

除此之外，陽明交大加速器也致力於幫助大學創新。基本上，大學創業存在一個主要的挑戰就是「專業經理人」，由於大多數大學創業是由教授實驗室發起

的，公司主導權多由教授掌控，在全球化競爭下，教授通常不是最適合擔任CEO的人選，或是主導公司營運方向，所以如何找到合適的CEO就成為重要課題。

所謂合適的CEO，不僅是擁有行業經驗的人，還必須具備領導人的特質。例如鉅怡智慧科技CEO張紹森(Jerry Chang)，為電機系吳炳飛教授網羅的人才，他不僅是位成功的連續創業家，還在去年幫公司募到二、一億台幣的資金，為公司未來成功帶來巨大希望。為了解決CEO人選的問題，陽明交大加速器採取兩種方式：

一、專注於CEO的培訓；如果公司CEO人選已經決定，就走向第二步。

二、媒合潛在的CEO，先進行產業輔導，以確保彼此的信任度。這裡要強調的是，並不是創新生態系統中很容易找到對的CEO，但至少有個機會讓CEO了解自己是否適任或是具備該有的經營態度和能力。

經由介紹陽明交大加速器創新生態系統之後，陽明交大創業團隊或校友的創業團隊可以多加利用陽明交大加速器，在創業過程中協助其商業加速並獲得成功。

NYCU 陽明交大



Facebook

NYCU 陽明交大



Instagram



NYCU 陽明交大



twitter

NYCU 陽明交大



官網

居精品翹楚, 易世界潮流
網通界的績優生



Email: nctu.yosheng.editor@gmail.com

電話: 886-3-5712121#51472

地址: 新竹市大學路1001號浩然圖書館

© All right reserved 2020