

邁向國際

借鏡矽谷創業精神 開創臺灣新創契機

為扶持臺灣的優質新創企業，科技部臺灣創新創業中心（TIEC）舉辦了「臺矽新創論壇」，希望從矽谷看臺灣，找出臺灣的創業優勢，學習矽谷成功關鍵，為臺灣打造下一波的科技新潮流。

整理／陳玉鳳 攝影／李庭歡



臺灣創新創業中心邀請多位業界權威分享創投經驗，盼藉此提供給國內的新創團隊有不同的學習機會。

臺矽新創論壇邀集五位熟悉矽谷及臺灣兩地的創投及創業生態的業界權威親臨與談，包括無名小站創辦人簡志宇、Sand Hill Angels 董事會顧問邱斯宇、中華開發工業銀行協理郭大經、比翼資本（BeCapital）執行董事陳彥諭及科技部創創中心執行長王南雷，分享其

在矽谷創業思維與氛圍及創投經驗與心法，希望為臺灣的新創團隊及新創育成夥伴提供建言、帶來啟發，傳遞成功的創業法則，讓臺灣的新創團隊更有自信從臺灣出發、前進矽谷、贏得國際。

以下以第一人稱方式摘錄各位與談人於論壇分享的

無名小站創辦人簡志宇表示：

思考問題的方式，是創業能否成功的重要關鍵之一。



精彩見解，透過臺灣、矽谷、創業、創投等不同觀點所激盪出的火花，希望為臺灣的創新創業發展帶來新的視野。

無名小站創辦人簡志宇 重新定義問題 不走前人的路

現在全世界，包括臺灣在內，都想要藉由政府的力量來複製矽谷的創新創業模式，但是我必須要說，美國政府從未規劃要圈地發展科技，今天矽谷的一切幾乎是自然而然發生的，這是因為矽谷本身有構成創業生態圈一切條件，有新創事業、學校、還有投資人，走進矽谷的任何一家星巴克，你都一定會看到正在創業的人，因此我認為政府要複製矽谷模式，最重要的並非建立硬體，而是營造出一種氛圍。

此外，我從 2010 年開始密集出差，最後落腳矽谷，這五年來我觀察到在矽谷發生的事情，幾乎是無孔不入地進入我們的生活。例如，五年前最有價值的公司應該是石油公司、資訊硬體公司，或是金融業者，但現在名列最有價值公司前茅的是 Apple、Google 和 Facebook 等，產業風向已經轉變，最熱門的就是網路、大數據和物聯網。

然而，這些企業之所以成功的主因，並非在於他們做對了產業，我觀察到的是，這些創業者聚在一起，他們會用有別於傳統的方式去重新定義及思考問題。例如，對於音樂播放器的發展，臺灣業界思考的是如何加大 MP3 player 容量、壓低價格及縮小體積，但 Apple 在推出 ipod 的同時，想的卻是重新了解使用者的需求，用

最有效的方式來滿足消費者的期望，於是就有了 Apple Music 模式。這是美國矽谷與臺灣創業思維的很大不同，將臺灣團隊送至矽谷，我認為將有助於打開創業團隊的視野並重塑思考模式。

中華開發工業銀行協理郭大經 鏈結矽谷 臺灣發展 B2B 有優勢

臺灣跟矽谷的距離有多遠？其實我們曾經非常近，因為自新竹科學園區設立開始，臺灣的許多創業者，都是從矽谷回來的。然而在 2000 至 2010 年期間，臺灣出現許多頗具規模的科技公司，吸納為數不少的人才，因此越來越少人前往美國留學，這就造成臺灣與矽谷的斷層，而現在得重新鏈結起來。

究竟為什麼我們得到矽谷去？我覺得最值得觀察和學習的是，矽谷勇於打破現狀，在既有的社會和經濟結構下，矽谷就是會不安於現狀地去改變它。例如，類似 Uber 這種概念，若不是出現於矽谷，其實是很難被實現的，臺灣就不太能容忍這種挑戰舊制的創新模式。因此，我認為矽谷最值得學習的，就是勇於「解構」現有經濟的精神。

不過，我還是要提醒一點，矽谷的成功是很難被複製的，臺灣很難、也不必要成為另外一個矽谷。我們應該回到根本，仔細盤點臺灣的競爭優勢，例如，我們的半導體產業、電子商務、機械產業的進出口占國內生產毛額（GDP）比重幾乎是新興國家中最高的，所以我們不必然要靠向矽谷擅長的 B2C 創業，而是可以投入 B2B 創業，因為臺灣在許多產業領域已有極佳的基礎。今天與

中華開發工業銀行協理郭大經認為：

雖然矽谷的成功經驗很難被複製，但臺灣若能把握現有的優勢並積極發展，仍大有可為。



矽谷的鏈結，大家可以利用臺灣在雲端、物聯網所具有的獨特優勢，多多探求與矽谷合作 B2B 的機會。突顯臺灣的不同，你所受到的待遇就會有所不同。

比翼資本執行董事陳彥諭 走出舒適圈 世界很大

許多人都觀察到臺灣年輕人不願意出國打拚的現象，我其實也有這樣的感慨。我先說一下自己的故事，我在德州儀器工作兩年後，覺得自己失去了工作熱情，於是在 2010 年跑到非洲經商，把各種不同規格的太陽能燈帶到非洲，後來為了讓當地日賺兩美元的一般大眾也能買得起燈具，於是我們結合臺灣的強大製造實力，開發出物廉價美的自有燈具產品，因為要解決問題，所以我就成為了創業家。

走出去之後，讓我驚訝的是，在非洲幾乎沒看到臺灣人進入，反倒是看到許多 20 歲出頭的大陸年輕人，一句英文都不會說，只是帶了一個計算機就勇敢地前進非洲市場，把一個又一個貨櫃的次等電器和便宜衣服運到非洲銷售。我覺得臺灣與大陸年輕人的最大差別就在於心態，後者似乎更勇於走出舒適圈。

進入創投業後，我能從更近的距離觀察臺灣的創業動力。在這兩年以來，我發現臺灣的創投資金開始活絡起來，許多創投機構每個月都會完成一些交易，創業和創投的連結已開始動起來了。在這裡我要引用新任政委唐鳳所說的話，他曾被媒體問及，「你對臺灣的期望是什麼？」他回答說道，「四百萬年以來，在歐亞板塊與菲律賓海板塊的相互碰撞中，臺灣一直都是持續向上、仰望星空，未來也會是這樣。」我一直

比翼資本執行董事陳彥諭表示：

鼓勵年輕人走向國際，向世界展現臺灣的輝煌實力。





Sand Hill Angels 董事會顧問邱斯宇認為：

臺灣在人才和資金方面都不虞匱乏，但卻少了矽谷那樣優異的環境來鼓動創投創業的大循環。

認為臺灣其實擁有充沛的能量，在過去這兩年裡，這樣的想法越來越清晰。

Sand Hill Angels 董事會顧問邱斯宇 建立正確心態 先有創新再創業

想要創業的人，必需要問自己兩個問題，第一個問題是，「你到底要解決什麼樣的痛點？」第二個問題是，「為什麼是你？」如果有其他人也投入和你相同的領域，要解決一樣的問題，這時候你就要問自己，為什麼這件事非你不可？你到底擁有哪些別人沒有的優勢？在我與臺灣創業團隊討論的過程中，對方常常無法針對這些問題給出完整的答案，而我覺得這是所有團隊在創業前就該想清楚的問題。創業心態必需正確，應該是「先有創新再創業」，而非一頭埋進創業夢想，如此招致失敗的機率很大。

臺灣擁有人才和有資金，但是和全球創業趨勢似乎無法產生連結，箇中原因是臺灣並未形成如矽谷當地的創投創業循環。許多知名大公司，包括 Walmart、Mercedes、Toshiba、Panasonic 等會在矽谷設立據點，目的就是緊密觀察新創團隊（Startup）的動態，因為這些大公司都很擔心會因為錯失某一項創新技術或模式，讓競爭對手有機可趁，甚至流失市占。

這些大企業非常願意嘗試 Startup 的研發成果，一旦發現對公司經營有益，就會快速買進這些新創公司，因此 Startup 的投資人很快就能賺錢，這自然就形成了創業者層出不窮，投資者樂於投資的正向循環。這樣的循

環是臺灣缺乏的，但是近幾年我也看到臺灣一些大企業的思維開始朝好的方向轉變。

科技部臺灣創新創業中心（TIEC） 執行長王南雷 協助臺灣團隊 融入矽谷創業生態圈

透過政府推動創新創業的「鏈結矽谷」方案，我很希望能讓臺灣人重拾過去的冒險精神，如同竹科人在上個世紀的勇往直前，全世界都敢跑，敢於開拓屬於這個世代的創新產業主軸。科技部臺灣創新創業中心（TIEC）的職責就是服務臺灣新創團隊前進矽谷，感染在全球最具活力的創新創業氣氛，與來自世界各地的創業者交流，對於創業而言，人脈是非常重要的因素，因此我們希望臺灣創業團隊能與矽谷及臺灣創業生態圈的重要人物、其他創業人士建立聯繫，同時促進臺灣高科技產業與矽谷科技產業的鏈結。

推動 TIEC 這兩年以來，我們看到不少具有好奇心和冒險性格的團隊，但是可能由於知識不足或人脈不足，因此無法順利跨出去，而這就是我們要協助解決的問題，也是我們存在的價值，我們要做一個稱職的推手，讓他們勇敢走出去。

只要是落腳在矽谷的臺灣創業團隊，無論是否申請中心計畫，我們都樂於提供服務，且回到臺灣後若遇到各種疑難雜症，負責執行的工研院團隊同仁都會提供協助。

在協助創新團隊的過程中，我觀察到其中一些問題。

TIEC 執行長王南雷表示：

希望協助臺灣人走向國際，努力開拓新世代的創新產業。



在我們所評選的數十餘個團隊中，許多創業者都擁有碩士、博士高學歷，然而他們提出的創業計畫大部分與本身的研究領域無關，他們選擇投入「薄創新」，而非「厚創新」，這是讓人覺得比較可惜之處。

根據矽谷 Acorn Pacific Ventures 創投基金共同創辦人鄭志凱的定義，「薄創新」的靈感來之不易，研發卻相對簡單；「厚創新」所需的研發資源龐大許多，創業者需具備獨特技術及「領域知識」（domain knowledge），此類創新能建立堅實的競爭壁壘。「薄創新」是激發年輕世代創新能量最佳的途徑，然而，「厚創新」則是地狹人稠的臺灣競爭力的長久保障，寄望許多在科技領域學有專精的人才，能更有勇氣投入高門檻的科技產業創新。■

新聞辭典：科技部臺灣創新創業中心

全球經濟為找尋點燃下一波繁榮的火種及解決愈來愈嚴重的青年失業問題，各國無不積極鼓勵創新創業。臺灣當然不會自外於這股潮流，行政院為鼓勵創新創業，於2014年成立重量級旗艦計畫—「創新創業政策會報」，其中「鏈結矽谷」，就是在美國矽谷成立科技部臺灣創新創業中心（TIEC），將臺灣的優質新創團隊送至矽谷，藉此讓團隊接觸到更廣泛的創業資源，培養臺灣青年進軍國際市場，促使臺灣新創團隊能夠有機會成為國際級的企業。經一年半的努力，已選出52家新創團隊，積極連結矽谷創業資源網絡，並槓桿知名加速器及創投。

將臺灣創業團隊送到矽谷，可以將臺灣的優秀人才放在世界級平台上，讓他們能與全球頂尖人才共事，讓他們有機會利用自己的聰明才智，來思考解決當前人類所面臨的問題，也能進一步帶動臺灣的創新創業風潮，進而改變臺灣產業的未來走向，開創出不一樣的臺灣新經濟。



成功的創業者會聚在一起，用有別於傳統的方式去重新定義及思考問題，臺灣新創團隊可借鏡學習，前進矽谷、贏得國際。