

以連接器通往夢想之路

張水美

一個少女懵懂地就讀台北工專，畢業後在外商公司上班，並在強烈性別歧視的環境中擔任主管，這對當年的女性似乎已是事業顛峰了。但因參加某次德國慕尼黑國際展覽的啓發，勾起了創業構想，回首來時路，忽忽已過三十多年。

我生長於一個純樸的家庭，家父是擔任工程技術主管的公務員，母親經營雜貨店，因常需算帳，所以對數字較一般主婦敏銳。在爸媽薰染下，從小就對理工領域產生興趣，立志就讀台北工專，後來也如願以償地考取。

當時台北工專女生很少，還記得開學第一天，為了遍尋不著女廁，只好借用教職員廁所。校慶時，女生也被校方欽點務必參與大會操表演，這些寵幸對不善跳舞的我真是有些難為。

畢業後，幸運地考進日商公司（昭和無線電）擔任設計工程師，當時是公司唯一的女性。由於主管是日本人，交待工作時總會吐出一大串日語，但當時我還沒有日語的基礎，只能揣摩約七成的語意，以致增加不少工作壓力。痛定思痛下，體會到若想繼續在日本公司任職，必須強化語言能力，因此努力進修日語，也奠定了日後在萬綠之中被選入研發部門的優勢。

因為設計部門的文件都是機密原稿，而我能夠與日本人一起開發並設計精密的零組件，可說是難能可貴。在這7年中學到了不少設計本領，並奠下以後創業的基礎。當然在創業過程中也遇到很多意外的瓶頸，但多能一一克服。



2011年獲蕭副總統頒贈「台灣經濟發展傑出貢獻獎」。

昔與今

一個少女懵懂地就讀台北工專，畢業後在外商公司上班，並在強烈性別歧視的環境中擔任主管，這對當年的女性似乎已是事業顛峰了。但因參加某次德國慕尼黑國際展覽的啟發，發現連接器是個利潤很高的產品，勾起了創業構想，喬訊電子公司於焉成立，至今已營運三十多年，主要產品電子連接器的市場也從國內拓展到歐亞美十多國，回首過往，歷歷在目，彷彿昨日。

創業歷程與理念堅持

在慕尼黑參展經驗中，發現當時台灣的連接器幾乎都由美國或日本進口，單價偏高，於是在 1985 年以自有資金台幣 200 萬元籌創喬訊電子工業股份有限公司，並以台灣為總部成立跨國企業，生產汽車、醫療器材、電腦周邊設備、手機等 3C 產品的連接器，也有少量客製化的特殊產品。過去多年來，公司除不斷維護產品穩定性之外，也朝生產自動化邁進，並積極研發，以穩定客源並開拓海內外市場。

創業初期，公司曾向三洋、索尼 (SONY)、國際、日立等公司推銷產品，但都因客戶沒有信心而到處碰壁。要如何才能讓他們信任喬訊的產品呢？我們對這困境大傷腦筋。考量當時台灣的連接器都仰賴進口，於是決定把喬訊所有的產品都送到美國、加拿大及德國，取得這些國家的安全規格標準認證後才在全球市場銷售。這一策略終於使喬訊的連接器產品在市場上一炮而紅，並站穩了腳步。



2015 年獲第一屆加拿大皇家大學全球大使獎，由該校校長艾倫·克宏 (Allan Cahoon) 親自頒發。



2015 年獲頒加拿大皇家大學全球大使獎，與加拿大英屬哥倫比亞省亞太策略及多元文化廳廳長屈潔冰合影。



放電加工機



放電加工機



線切割



CNC 綜合加工機



零件自動測量儀



沖壓機



射出成型機



台北總公司



東莞廠



上海廠

國際化的歷程

喬訊國際化的濫觴，源自於一個香港客戶購買了公司的產品，經評估後，認為亞洲地區如香港、新加坡、馬來西亞等與台灣的地理、宗教、文化、語言和民族性都較相近，因而樂於與當地企業合資成立分公司。相對而言，歐美等國在上述條件則略遜一籌，且薪資水準較高，可創造的利潤難以掌握，因此喬訊不敢貿然在當地設立分公司，僅設有代理商或經銷商。

通常公司在選擇合作伙伴時都會以對方是否具備當地客源、往來交易3年以上，有誠信、財務狀況良好及付款準時等基本條件為優先考量。對於分公司伙伴的管理，則以合資方式來經營，同時釋出30%股份讓分公司經營者入股，以提供其向心力和忠誠度，共同創造更高的獲利。

喬訊對代理商採全權授權方式，讓代理商有權決定當地的業務行銷、人力資源的管理、客戶開發等，但喬訊嚴禁代理商另外尋找第二順位供應商(second source)，當代理商業績下降時，也必須向總公司報告。

喬訊完整的管理模式成功布局亞洲市場，也更有信心把據點擴展至其他區域。在詳細做了市場分析之後，發現歐洲地區的連接器都應用於航空、海運等特殊場合，至於一般消費性電子連接器則鮮有廠商關愛，這個正是喬訊可切入歐洲市場的利基。隨著每年國際參展的曝光及東歐市場的開放，喬訊打開了知名度，也順利進入東歐市場，並陸續在波蘭和烏克蘭設立代理商，完成歐洲市場的布局。

要如何掌握市場需求的關鍵技術及判斷市場的風險？這問題是一體的兩面，因為如果沒有關鍵技術就無法控制市場的通路，而技術的創新則來自人才的培訓及經驗的累積，人才又需有豐碩的薪資及獎金來吸引，市場的掌握則需要與國際大廠時有交流，或常參加世界各國的電子展，如此才有辦法了解全球經濟脈動。另外，市場風險的評估是由國際大廠訂單的多寡來判斷市場的熱絡度，因此要對國際大廠的經濟脈絡有所了解，才不至於發生市場危機。

國內產業面對全球無疆界經濟市場與全球經貿網絡形成的劇烈競爭，部分產業外移及全球布局將持續進行，這會導致產

業結構持續調整，產業兩極化的人力需求會更明顯；青少年進入職場的就業壓力將較以往更大。再者，面對微利時代的產銷環境，企業用人趨向彈性化與重視職場核心能力，使得社會新鮮人的人力資本投資與實際報酬之間產生不少期待落差。面對瞬息萬變的職場環境，年輕人如欲提升競爭力，應了解自我特質並做好心理調適，充實專業知能、培養職場核心能力、擴大國際視野與強化外語能力。



企業用人趨向彈性化與重視職場核心能力（圖片來源：種子發）

尋找與評估創業機會

制度的規範與現實的無奈，往往使我們不敢貿然嘗試一條屬於自己的路，也因此讓許多人喪失了達成自我夢想的機會。對於有志創業者，我的建議是：

- (1) 了解自己才能朝夢想前進—很多人在忙碌的生活中迷失自己，往往沒有充分的時間來了解自我，其實應該明白自己要什麼，而不是別人要什麼。
- (2) 強烈創業動機將驅使你勇敢向前—發現機會、相信自己的專長、相信自己的經營會更好、找到利基、實現夢想、創業致富。
- (3) 除非你去做，否則什麼都不會發生—萬事起頭難，當你獨立創業時，唯有實際去做，後續過程才會發生。初生之犢不畏虎的勇氣只是個開端，把握時間，及時行動更為重要。剛要投入

創業時每個人都會害怕，不過只要下定決心去做，這會是你一輩子最值得驕傲的事。

- (4) 創業過程是一連串動態反應—在面對瞬息萬變的商業競爭時，環境是動態的，遊戲規則也是動態的，你無法預測下一步的情境是什麼，因此創業的過程應在不斷的實際執行中持續修正。

挑戰無限 夢想實現

台灣的經濟發展歷經了多次的危機與轉機，但因擁有優秀的人才、活力十足的企業與穩健且明確的財經政策，再加上國人共同努力打拚，得以克服萬難，使經濟持續成長。惟近十年來，受到全球化及知識經濟發展的影響，政府加速推動自由化與國際化，使得國內經濟發展及產業結構

基於國際競爭環境現實的考量，不但已迫使傳統產業大量外移，高科技產業及新興服務業也不得不走向全球布局。

制度的規範與現實的無奈，往往使我們不敢貿然嘗試一條屬於自己的路，也因此讓許多人喪失了達成自我夢想的機會。

快速轉變，基於國際競爭環境現實的考量，不但迫使傳統產業大量外移，高科技產業及新興服務業也不得不走向全球布局。

世界在變，企業在變，職場環境也隨之改變，在全球化浪潮席捲之下，雖然處處都充滿冒險和挑戰，但也帶來許多契機。不論是社會新鮮人或有志創業者，都應思

考如何突破自己的極限，並多方嘗試，多參與各類活動，才能享受豐碩和與眾不同的成果。

張水美

喬訊電子工業股份有限公司

