

HOT 台股漲甚麼？本周看好八類股

HOT 淘寶台灣陸資疑雲 遭經濟部鎖定



台灣大哥大 5G 月付\$1,399升5G 限時拿萬元大禮

上奇專訪》許承強二次創業 找到自己合適定位

工商時報 劉季清 2020.08.24



上奇科技集團創辦人暨董事長許承強。圖／顏謙隆

[分享](#) [Facebook](#) [Telegram](#) [列印](#)

上奇科技由現任董事長許承強在1991年創立，從代理繪圖軟體起家，從員工只有4人的小公司擴張到跨亞洲、員工超過300餘位的增值服務商。2017年，許承強看準雲端興起，二次內部創業成立子公司昕奇雲端（GCS），成為上奇擴張事業的另一觸角。

談到第二次創業，他說，「多了年紀，多了一些智慧，同時也少了一些無謂的焦慮」，最重要的是，要找到最合適自己的定位，才能快速搶下市場。

許承強成立上奇科技之前，曾任職於宏碁科技（Acer Sertek Inc.）軟體銀行擔任Autodesk AutoCAD軟體產品經理，是第一個引進多媒體繪圖製作工具3D Studio的產品經理。當時台灣的電腦動畫及多媒體環境正處於方興未艾的階段，許承強後來離開宏碁科技，與夥伴一同創立上奇科技，以其軟體產業行銷經驗，推動台灣電腦繪圖普及。

不過，回顧第一次的創業經驗，許承強笑稱題目「選錯了！」，「我們踏入的M&E（Media and Entertainment）產業是台灣比較小的行業」，儘管如此，上奇仍然穩紮穩打的前進，同年7月，上奇取得Media Vision代理權，發表全台第一套多媒體升級套件。隔年再代理Autodesk Multimedia產品，跨足電腦動畫應用領域。1996年更獲得Adobe產品代理權，為上奇科技未來的發展，奠定穩固的基石。

做了這麼多年的代理與通路生意，許承強不以此為滿足。2017年，許承強看到雲端運算及應用的發展趨勢，便結合關鍵策略夥伴，設立新公司昕奇雲端（GCS），建構全球化的雲端增值服務平台。

許承強表示，跨足雲端領域的時候考量的三個點，「一是能不能scale（規模化），二是能不能aggregate（集成），第三則是要『狼不愛、狗不理』」。以前兩個條件來說，上奇已在亞洲打下紮實客戶基礎，而原本的媒體、娛樂客戶群對上雲端也有需求，可讓上奇快速衝刺雲端客戶數量。

至於「狼不愛、狗不理」，許承強則以雲端舉例，「雲端市場已經被三大公有雲佔據了，如果要做公有雲，絕對不可能打得過他們。所以我們做是是增值服務，有點像是公有雲的二房東，幫客戶擴到全球。」「這樣的生意，太大的廠商不會跳下來做，太小的公司因缺乏跨國基礎、又或是沒有足夠資金，也做不起來。」

許承強比喻，客戶上了大型公有雲平台，就像是多了一支空軍部隊，等要實際落地與應用時，上奇就可以做他們的陸軍，幫廠商到海外地推；甚至也可以當客戶的兩棲部隊，幫助客戶在目標市場尋找戰略夥伴或併購對象。

延伸閱讀

[許承強勇於革新 帶領上奇數位轉型](#)
[上奇專訪》上奇攜手惠普 布局3D列印新藍海](#)
[面對面](#) [上奇科技](#) [許承強](#)