

Ernst & Young  
Entrepreneur Of The Year®  
2012 Taiwan  
安永企業家獎



## 2012安永企業家論壇

# 積極創新 擁抱未來

2012年，台灣經濟面臨內憂外患，景氣燈號創下連10藍紀錄，經濟成長預估破2，企業面臨龐大壓力，不下於金融海嘯時期。在如此艱困時期，台灣企業家精神指標卻一枝獨秀，在瑞士洛桑管理學院 (IMD) 今年出版的競爭力報告中，由去年的第4名躍升至第1名，成為台灣競爭力指標中最具優勢的焦點。

安永聯合會計師事務所王金來董事長強調，企業家，一向是台灣前途的重要指標，不管外界環境再惡劣，企業家總能勇於承擔風險，以創新、前瞻精神運籌經濟資源，開發出引領新趨勢的新產業、新產品與新服務。即使在最壞的時機，也蘊含最好的機會，本次論壇特地邀請「安永企業家獎」上屆得主與本次入圍的五位企業家代表齊聚一堂，分享他們在全球經濟變遷下，如何走出卓越創新的品牌策略之道，並在諸多挑戰中，發掘致勝新機會。

**晶華酒店董事長 潘思亮：**  
聚人才 優服務  
掌握決勝未來的金鑰匙

去年拿下安永企業家年度大獎的潘思亮，不僅帶領晶華登上台灣飯店獲利王寶座，更買下母集團麗晶 (Regent) 的品牌商標與授權，一舉進入國際知名五星級飯店品牌之林。向來堅守品牌連鎖經營哲學的潘思亮深知，品牌之於服務業，除了是招徠客人的品質保證，也是吸引優秀人才的主要誘因，他指出，飯店業未來勢必走向兩極化，無論頂級奢華飯店或平價旅館，決勝關鍵就在人才。

回顧過去一年表現，即使從省運躍上奧運等級的競賽，晶華依然交出一張亮麗成績單，尤其在景氣低迷



的歐洲地區，更以首創的飯店/豪宅開發模式破冰，目前順利簽下五案同時進行中。潘思亮表示，這固然因為歐洲金融體系出現疑慮，迫使優質資金另尋出口，使高級休閒不動產獲得青睞；更重要的是，麗晶品牌的歷史淵源、核心價值、與時俱進的創新精神，以及兼具飯店經營、商場規劃、豪宅管理的獨特經驗，對共同開發的在地夥伴具有極大說服力，才能加快合作的腳步。

關於飯店經營如何達到極致化的目標？潘思亮則認為，硬體設備是吸引顧客前來的基本門檻，但若想讓客人回流，關鍵在於軟體服務的細膩，而由服務驅動飯店軟硬體設備的建置才合理。以麗晶歐洲新據點為例，不只是房間，連車道都加裝發熱系統；此外，供水系統也採用再生能源，務求做到最低耗能。他預言，未來十年，真正的頂級飯店服務，必須超越軟硬體，達到精神、文化的層面，同時呼應人文和環境的訴求，才能成就無可挑剔的奢華境界。

**李長榮集團董事長 李謀偉：  
從化工到新能源產業  
企業創新DNA是關鍵**

身為榮化第三代舵手，李謀偉自信表示，李長榮化工是家七十年老店，經營內容從第一代木材、第二代化學到最新切入的能源領域，創新早就深植企業的DNA裡。他認為，企業要創新，光是砸錢是不夠的，一定要建立員工「勇於嘗試、不怕失敗」的內部文化，才能贏得最後成果。

事實上，創新的機會俯拾即是，如幾年前喧騰一時的塑化劑風波，就讓榮化找到絕佳的創新著力點。原來，除了食物容器，醫療用的注射器、血袋，也是人體接觸塑化劑主要風險之一，榮化投入SEBS（氯化熱可塑性體）取代PVC（聚氯乙烯）應用研發，在製程和產品上都取得業界領先，這項研發也成為榮化抵禦過去兩年不景氣的最佳武器。

太陽能產業的熱度，雖從去年開始急轉

直下，但李謀偉對這塊新事業，仍然相當有信心，尤其在集團積極布局的上游多晶硅、下游電廠事業部分，榮化的技術都已經達到世界一線大廠的水準。他認為，太陽能市場目前受困於產能過剩的問題，主要是中國盲目擴充的結果，但整體而言，世界走向潔淨能源的趨勢並沒有改變，「未來在中國自用提升、日本非核政策上路，以及中東、美國、東南亞等地的需求支撐下，太陽能發電一定是未來發展的正確方向。」

**法藍瓷創辦人 陳立恆：  
以使命感為創業動力  
融合東西美學創新瓷**

從民歌餐廳、禮品代工到自有品牌，法藍瓷創辦人陳立恆以數十年創業經驗，體會到創新之道，是在「實踐價值兌現的過程中不斷修正的成果」，和佛家所言的「修成正果」不謀而合。而驅策法藍瓷走向世界舞台的原動力，則來自於陳立恆心中的一股使命感。細數秦磚、漢瓦、唐三彩、宋青瓷、元鈞釉、明青花與釉裡紅、清五彩與鬥彩；，陶瓷產業在每個世代都在技術上有具體的突破，而到了民國，「我們能為後代留下什麼？」

在世界貿易史上，中國陶瓷的地位，曾經有如精品中的精品般尊貴，直到一七六一年，英國陶匠Wedgwood在英國女皇支持下，加上工業革命半自動化的機器設備，快速風靡全世界，也同時制霸陶瓷市場，吃香喝辣二五〇年。法藍瓷以史為鑑，成立之初，就決定「以科技為後盾，以人文藝術為



安永聯合會計師事務所董事長  
王金來



晶華酒店董事長  
潘思亮





訴求、以市場為導向、以創意為核心」，結合生產、行銷與服務，創造出最有競爭力的價值鏈。

成立於二〇〇一年的法藍瓷，目前行銷全球五六國，佈建六十多個銷售據點，直營店超過則一八〇家。陳立恆表示，第一個十年，法藍瓷透過代理商，訴求品牌的廣度和知名度，今年開始，為了深度經營品牌，將逐漸以自營模式深耕市場。憑藉陶瓷通商全球的陳立恆，堪稱當代儒商代表，他以「仁」為品牌哲學，融合東西美學的優雅時尚，帶領法藍瓷成就當代生活美學新典範。

### 康聯控股創辦人李欣：

#### 整合通路 打造平台 一圓大陸生技醫藥夢

原本是外商藥廠高階經理人，直到二〇〇三年才自行創業的李欣，認為自己幸運搭上大陸生技產業快速起飛的第一班列車，「當時康聯的策略就是，放馬去跑，跑多遠算多遠。」近年來，中國健保制度日益完備，目前約有十一億人納入公保、勞保、農保的範圍，透過醫改政策和十二五規劃，針對藥品、醫材及醫療服務施以「積極管理、有效開放」政策。

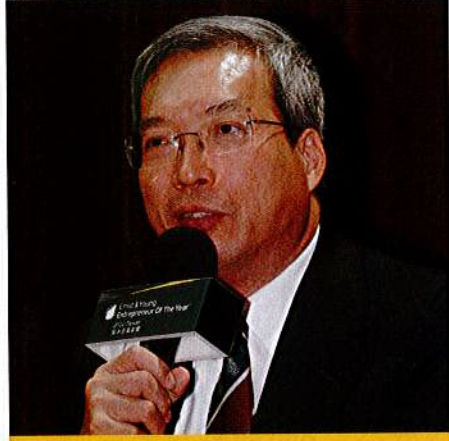
「不可諱言，生技醫藥在中國已是競爭最激烈的領域之一。」李欣指出，台灣若想切入大陸市場，學名藥這塊競爭力不大，因為准入門檻高，從研發到上市要五、一〇年時間，屆時市場早已改弦易轍，回收投資的可能性不高。然而，在醫材和醫療服務部分，台商還有發展空間，因為台灣的優勢在



法藍瓷創辦人  
陳立恆



李長榮集團董事長  
李謀偉



今周刊發行人  
謝金河

於整合和創新，只要找到對的合作夥伴，或提出滿足市場需求缺口的創意經營模式，相信台商仍有逐夢踏實的機會。

全世界都看好中國市場的潛力，尤其是每年新增一千萬的老齡人口，及貢獻度最高的奢侈品市場，都吸引全球最好的公司、最棒的人才搶進這塊市場大餅。創業將屆十年的李欣，並不滿足中國前三大肝藥通路的成就，去年回台上市後，更為打造兩岸最大醫藥平台而努力，期望以康聯對大陸市場的貼近與理解，日後藉由合作、結盟、收購或合併等方式，同時持續開創藥品、醫材市場的龐大商機。

### 美吾華總經理 賴育儒：

#### 堅守本業持續創新 事業版圖橫跨上中下游

從代理COS美髮產品，到自創美吾華洗、染、護髮產品，三十六年來，美吾華在華人市場成功建立東方髮質專家的品牌形象，一句「軟絲攔自然」，不但精準切中市場需求，行銷定位更深植人心。然而，美吾華對自我的期許，遠不止於此。賴育儒強調：「我們追求的創新，是文化上的創新，並非否定過去，而是要在自己熟悉的領域更上一層樓。」

很多人訝異於美吾華集團布局之寬廣，但他認為，如同國外藥廠產品線從消費用品遍及處方藥品，美吾華所有高階主管都有醫藥背景，每個新事業，無論是下游的博登體系及美髮消費用品、中游的代理通路和醫藥品物流，甚至上游的新藥研發，始終都固守



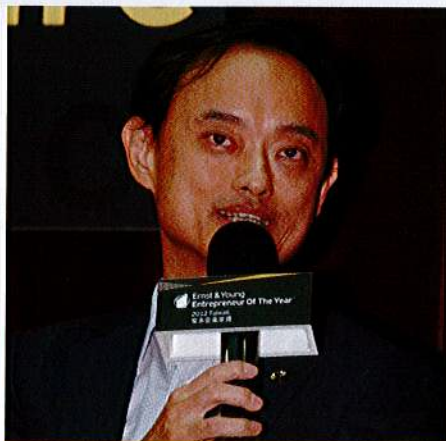
在醫藥領域深耕，不曾動搖過。

近年來，美吾華對大陸市場亦有所著墨，賴育儒分享兩岸不一樣的經商風格，台商勢必得經過一段時間摸索。比如在台灣，交易最重視的貨款收取，但到了大陸，他就曾遇到客戶來電，表示已匯二百萬人民幣入公司帳戶，高興沒幾天，才發現對方對交易諸多要求，其實不易應付。他建議，若想經營大陸市場，一定要有二本——本人、本事、本錢，如果只是找人牽線，只不過是在搭橋，著實難以成事。「現階段，政府的政策的確營造利多環境，但廠商如要建立競爭優勢，還有賴投入更多的心血。」

### 上奇科技執行長 許承強： 以小博大 建構亞洲跨國加值軟體行銷平台

與談人中，創業最早也創業最久的許承強，憑藉著心中一股熱情，與團隊衝事業的拼勁，在二十一年前選擇於資訊服務業創業就明白，這不會是條輕鬆的路。他表示，上奇從一開始就走向微笑曲線的加值端，因為「我們實在太小，沒有談cost down的條件」，此外，帶領公司擴充、成長，則是他最重要的課題。

在台灣，資訊服務業的公司，無論是軟體研發、企業解決方案或服務供應商，規模普遍不大，但在美國、日本軟體公司卻非如此。許承強指出，受限於本土市場規模，驅使上奇走出台灣，自一九九九年展開經營亞



上奇科技執行長  
許承強



康聯控股創辦人  
李欣



美吾華總經理  
賴育儒

洲市場，包括新加坡、馬來西亞、印度、韓國等地，而文化、語言、人脈方面的隔閡，就成為許承強首要克服的難關。

誠如前言，服務業的決勝點在於人才，而小公司該如何集結一流人才？許承強的做法是，打造一個內部資料庫，分享給各地員工，協助同仁們發揮一級戰力，創造最大價值。其次，效法外商，建立高階經理人經驗分享機制，透過不斷的交流，去無存菁，打磨出最好的商業模式，也幫助經理人縮短進入市場的時間。最重要的是，以聯合創業、併購或指派等方式，確保各分公司由經驗最佳、專業最足的經理人領軍作戰，以降低水土不服的可能性，同時也成功打造防火牆，對後來競爭者形成進入障礙，成功構築上奇堅實的核心競爭力。

### 結語：

論壇主持人謝金河在結語中表示，與談者精闢的分享，透露競爭無所不在，無論身處哪個行業，都要有面對國際競爭的心理準備，以手機為例，蘋果iPhone上市，短短幾年就擊敗NOKIA多年霸業，也成為新秀黑莓機、HTC的夢魘，這意味未來將走入競爭集中化的年代，贏家變少，典範終將改寫。而即時記錄企業典範，正是《安永企業家獎》設立的用意，不僅表彰成就卓越的企業家，更期望藉由每年選出最具代表性的企業代表，分享他們超越局勢限制、驅動創新精神的正面力量，影響每個崗位的工作者都能積極突破困境，開闢新的機會路徑，相信台灣未來一定有路走，有待大家一起努力。



週年慶34折  
享骨瓷  
21件組  
熱銷再延長  
精選翻 P. 164

海碩盃幕後傳奇——送報生變身百億身價物流大亨 P. 92

韓國福：一件事情不斷重複做，最後就會是贏家



韓國福

# 今周刊

No.829

深入財經·預約財富  
Business Today

2012.11.12~2012.11.18

www.businesstoday.com.tw

獨家  
揭露

政府基金操盤手謝青良坐擁4億豪宅

## 全民血汗錢

# 坑殺內幕

謝青良利用買賣盈正賺取暴利，  
造成自己操盤的政府基金慘賠，  
半年後卻以兩億五千萬現金  
買下177坪頂級豪宅……



你知道嗎？台灣三大退休基金績效過去五年不到韓國四分之一！  
你知道嗎？政府選定百億基金代操公司僅用30分鐘！  
改革退休基金五大管理問題 搶救你我的退休老本。

兩位基金經理人揭開投信操盤坑殺手法

P. 114

律師變身八百億台北雙子星開發案操盤手  
何岳儒幕後超級金主全解密！

P. 52

台股第三季財報全解讀  
遊戲機、蘋果概念夯  
第四季逢低可留意

P. 148

定價110元 特價99元

ISSN 10276114



9 771027 611005