今年最值得投資的公司：2008台灣・全球科技100強總排

數位時代

Business NEXT

獨家收錄
20檔下半年
台灣科技潛力股

BusinessWeek
2008 Info Te
100
年度特別專

www.bnext.com.tw

明星產品×熱門公司×超優經理人 到位

2008獨家新版

科技100強

焦點CEO
10位主導下一波
台灣科技產業新舵手

熱門趨勢
平價電腦、Wimax、LED
三大新興產業崛起

視覺狂潮
液晶電視產業成型，
大獲全勝

台灣No.3
宏達電執行長
周永明

No.1
董事長 李焜耀

No.9

06 2008 No.169 NT$150

張華禎（訊連科技總經理）：

學得快＋擁抱新事物＝創新者特質

創新不是天邊的雲彩 而是腳邊的小花

整理＝羅之盈・張玉琦　攝影＝張與蘭

台灣能不能創新？台灣的軟體能不能創新？擁有Power DVD的訊連科技總經理張華禎用溫柔與堅定回答。

故事要從1995年講起，當時由四位台大多媒體實驗室的教授創立。創業之初曾有快發不出薪水的時候，為了省錢，產品說明會就克難地在充當公司的公寓裡舉辦。

當初推出的產品，雖然叫好卻不叫座，這讓張華禎意識到光是產品創新還不夠，就連商業模式也要創新。

訊連後來改與硬體大廠搭配銷售，策略奏效，迅速打響市場知名度，而今成為 DVD播放軟體的第一大廠。2002年，面對多媒體平台整合的趨勢，訊連再度進行大規模組織結構創新，將過去各自發展產品的研究團隊，打散再重新整合在「編輯」與「讀取」兩大功能研發平台上。創新是大賭注，但訊連一次又一次開花結果。

張華禎表示，沒有理由台灣不能再有很棒的軟體公司，因為訊連「每一行程式碼都是台灣工程師寫出來的。」

本月MIT論壇，就由張華禎分享她獨特的創新經驗。

本月MTI主講人

張華禎，訊連科技總經理。台灣大學商學系學士，UCLA美國加州大學洛杉磯分校MBA學位，曾任趨勢科技全
財務長暨執行副總經理。1997年加入訊連科技，是訊連近年躍升為國際級軟體明星的重要功臣。

台灣的軟體行嗎？這是十年前歐美業界人士的疑問，但一九九六年創立的CyberLink訊連科技，在總經理張華禎帶領下，靠著創新，不斷學習，不放棄的精神回答了這個問題。因為多年來訊連所研發的人氣電腦軟體——Power DVD、威力導演Power Director、威力劇院Power Cinema等，已在全球賣出超過千萬套。

研發成功是唯一的路

說話極為溫柔的張華禎，是少數科技公司的女性總經理，女性特質讓她在說明事理上有著清新的舒服感，特別是在變化快速、沒有退路只能研發成功，做到全球第一才能生存的軟體產業，她的溫和顯得特別美好，關於攸關公司存亡的「創新能力」，她用美麗的比喻來鼓勵員工，「創新常被當成天邊的雲彩，但它其實是腳邊的小花，很容易你就可以摘取，就可以享受其間。」

十一年前訊連創立時只有八個人，到現在六百五十名員工，已是台灣軟體業的明星，成功的原因就是靠這些腳邊小花的滋養，不斷有效率地學習。《數位時代》創新論壇近期特別邀請張華禎，剖析訊連科技的創新法則和選才、育才之道。

Q 創新能力是各個公司都重視的項目，就你觀察具有創新能力的人有何特質？訊連可有透過什麼樣的機制開發員工的這項能力？（主持人提問）

A 除了專業技能之外，重要的是學習要夠快，對新的事物要是擁抱的態度，有這兩個特質就已具備創新能力，至於訊連內部員工能力的提升，如果只靠訓練和研討會，辦的速度永遠趕不上技術變化的速度，所以我們採用數位學習（E-learning），這是在變化快速的情況下最有效率的方法，只要員工有心就能吸收到七〇%的新知內容，最後的三〇%還是要靠教室內的訓練，面對面的分享討論。

Q 建立品牌所遇到的挑戰是什麼？你又是如何帶領團隊突破建立品牌的困境？（主持人提問）

A 做軟體根本沒有選擇，我們無法只做代工，我們用很多種方式行銷產品，和硬體捆綁的，網路下載的，零售通路販賣的，各式各樣的機會都不要放棄！剛開始走出台灣，最困難的是客戶質疑：台灣的軟體行嗎？我們的客戶和競爭者都在美國，要客戶放棄就在身邊的廠商，說服他們老遠與台灣軟體商合作是困難的，但我我們不放棄，目前我們的客戶沒有五年內就談成的，軟體公司技術、產品一定要好，再來是銷售行銷也要能配合才行。

Q 訊連有計畫開發手持裝置上的應用嗎？（現場提問）

A 手持裝置的尺寸從大到小都有，但重點是mobile，mobile未來是個大趨勢，我們的機會在哪？因為我們的軟體很需要CPU，在太輕薄的裝置上，我們需要與硬體合作，在不需要那麼大CPU之下就可以播很漂亮的影片，或者把這些小PC當做是溝通的裝置，連繫家中的設備，於是決定了兩個技術往下走：mobile TV和溝通工具，但全世界手機看電視的趨勢都很慢很慢，只有日本和義大利成形，至於溝通工具，例如在外面照的照片透過CyberLink light傳回家，這也是一個方向。

Q 你是如何看待Google這家以軟體服務崛起的公司？（現場提問）

A 這是一間我很敬佩的公司，特別敬佩它的營運模式，七年前我們Power DVD第一次買Google關鍵字時，就感受到Web 2.0的威力，Google已經成功創造搜尋引擎的營運模式，接下來Android也有機會，Google在Web 2.0時代創造了相當成功的營運模式，那麼訊連可以怎麼參與Web 2.0呢？我們的優勢是目前全世界有幾千萬人在使用Power DVD，若我們在上面做Web 2.0是不是能更快更好？這就是我們透過Google經驗相當要學習的。

Q 我是即將就讀資訊科系的準大學生，請問一下台灣的軟體產業有沒有未來？（網友李宇凡提問）

A 軟體其實是很「分眾」的，它有個特性，要做就要在這個領域做到第一名，這個行業很殘酷，全世界容不下三個以上的競爭者，第一名幾乎是贏者全拿，第二名如果很努力還有機會，第三名就很慘了，所以如果你要創業，一定要確定能做到第一名！訊連的所有研發工程師都在台灣，每一行程式碼都是台灣工程師寫出來，再賣到全世界，有什麼理由台灣的工程師做不到其他軟體？有什麼理由台灣不能再有很多個很棒的軟體公司？

Q 訊連如何做選才、育才的工作？另外為何研發中心只放在台灣？（現場提問）

A 其實台灣工程師夠好，所以在地的軟體公司不用去國外找人才，另外，我們相信微軟的研發方式，就是把工程人員放在同一個地方，它的管理成本是最低的，而且在專案人員之間也會比較方便溝通，而且我們花了很多的精神在招募人才，人永遠是最難的部分，我們唯一的資產就是人和金腦袋，讓這些找進來的人才適才適所，花再多的精神都值得。

這些年來我們一同感受到「人人都是記者」的時代壓力，
數位媒體環境的改變，不只對媒體帶來衝擊，對科技產業也是，
訊連12年來不斷在專業上精進深耕，
並掌握到外在世界的變化，對其他企業與個人都是值得學習的。

《數位時代》執行副總編輯 [illegible]

軟體其實是很「分眾」的，
所以如果你要創業，一定要確定能做到同領域最強，
因為這個行業容不下三個以上競爭者，
第一名贏者全拿，第二名可能有機會，第三名就慘了。

訊連科技總經理 張華禎