

宏齊科技汪秉龍董事長 分享創意與管理經驗： 當機會來敲門

文／陳于媿

人生的轉折往往出人意料，27年前還在跑船的汪秉龍，用500萬元創業，如今是宏齊科技與久元電子董事長，兩家公司市值近百億元。他在中國醫藥大學暨醫療體系主管營分享「管理與創業的經驗」時說，他年輕時整天在船上看天、看海，深深領悟到人的渺小，唯有合作才能展現力量，以企業來說，與異業結盟是一記小輸大贏的高招。



汪秉龍董事長風趣分享創意與管理經驗（攝影／盧秀禎）

汪秉龍董事長畢業於交通大學航海技術學系，曾任華光航運公司三副，由於這段經歷，在業界有個豪氣干雲的封號「海龍王」。最近正積極發展醫療電子產業的他，提起自己的「醫師情結」，引起哄堂大笑。

他說，他是老榮民之子，家裡很窮，當時船長月入5000元美金，折合台幣約20萬元，是個很驚人的數字，因此他最大的志願就是當船長。大四那年，交了一個女朋友，女友是富家女，得知他想跑船，有一天與他約會吃完晚餐，要他在她家樓下等，她再出現時，拿了一張相片給他，告訴他以後如果想她就看相片，因為媽媽希望她嫁給醫師。「這件事對我的打擊很大，從此看到醫師就有點不自在，直到認識對我亦師亦友的蔡董事長，情緒才稍微和緩。」

打破舊框架，大膽走出去

他畢業後，進了航運公司，擔任三副，每月收入扣掉所有開銷，還能淨存4萬5000元，娶妻買房都靠自己，不必仰仗老父。民國70年，等著升二副的他有半年假期，閒閒沒事做，交大學長介紹他去聯電當大夜班的工程師，月薪1萬5000元。他在大夜班待了1年，很多人都離開了，他還留在聯電，也慢慢絕了跑船的念頭，上面交待的任務，拚了命去達成，從來不說自己做不到。7年之內，從組長、副理到經理，一路快速升遷。

「很多年輕人喜歡過安逸的日子，我要勸大家一句，做事不要只圖安逸，老闆派你去哪兒，你就去，因為你永遠不會知道有什麼樣的機會在等著你！」民國78年，聯電要他去轄下剛成立的欣興電子當廠長，欣興



電子位於桃園縣龜山鄉，他形容那時「簡直就像發配邊疆勞改一樣」，但他還是去了。欣興電子做的是印刷電路板（PCB），兩年後，他離職創業，成立久元電子；隔了3年又成立宏齊科技。

宏齊科技是第一家用PCB作為LED（發光二極體）材料的公司，因研發SMD（表面黏著型）LED看板，穩坐SMD LED第一把交椅，無人能望其項背，股票一掛牌上櫃便成為LED的股王。「我是LED界最了解PCB的人，別人不是我的對手。」他分析自己成功的原因，就在於當初在欣興電子打下的基礎。

與異業結盟，可截長補短

汪董事長說，如果當時他要做SMD LED，才想學PCB，那就太慢了，就如同如果他現在要切入醫療電子，才拿起醫學院的書念，沒念3小時就會打瞌睡，「要贏過中國醫藥大學附設醫院的住院醫師都難，更別

說要贏過蔡董事長。」他藉此提醒大家不要放棄任何可以學習或磨練自己的機會，並且凸顯異業結盟的重要性

他進一步說明，任何企業要進軍新的市場，最好是在本業內做點小改變，本業內的小改變，對別人來說就是大改變。假使想全部翻盤，孤注一擲的投入太多研發費用，關鍵時刻沒了後援，所有心血恐怕會付諸東流。所以，留在本業，找志同道合者進行異業結盟，才能持盈保泰，才能氣長。

師法成功者，須身體力行

汪董事長以他的親身經驗提醒大家，台灣是個處處有資源的寶島，想擁有不一樣的人生，必須突破既有學習與經驗的框架，在工作上設法做個「第一等人」，事先妥為規劃，不但完成老闆交待的任務，甚且要超過老闆的預期。至於要如何才能達到這樣的境界，他建議平日多接觸成功人士，多閱讀成功人士的傳記或相關故事，「不必學太多，只要記住他們說的幾句話，身體力行，便能受益無窮。」

聯電董事長曹興誠曾說「所謂拿人薪水做事，就是要解決問題，不是報告問題，解釋為什麼沒有成果。」他28歲那年聽到之後，引為警惕至今。他也經常以日本「經營之神」松下幸之助的名言「不賺錢的企業是一種罪惡」，與友人互勉。他表示，人生沒有目標的人，只是為有目標的人完成目標，但願大家都能做個有目標、有理想抱負的人，讓生命發光發熱。🌐



汪董與鄭隆賓執行長相見歡（攝影／盧秀禎）