



工工人物誌－蔡倍榮

【蔡倍榮小檔案】

- ◆ 學歷：國立清華大學工業工程系學士(1979)
元智大學管理研究所(2005)
- ◆ 經歷：桃園西門扶輪社創辦人
辭修中學97-98學年度家長會長
元智大學第八屆監事長
- ◆ 現職：榮勝股份有限公司董事長
財團法人清華工管文教基金會第五屆現任董事
國際扶輪3500地區桃園第二分區助理總監



師言無心插柳 工商結合理下根基

「大學聯考的時候只填了台清交成，第一志願其實是化工。」學長蔡倍榮笑著說。當時清華工工系十分年輕，成立僅僅一年，但只因高中老師一句「工工系很不錯」，選填卡片上，就多了清華工工的志願序。隨著聯考分發，也把他帶進了水清木華的校園。對於學校印象，蔡倍榮學長印象最深的是去爬了百岳，還曾參加足球校隊。課業上，念了工工系後，學長覺得最大的特色在於「課程排法」。除了工工系本科的專長，綜合了管理、會計，還有材料、機械加工、製圖等，工商結合的課程讓工工系的人學了不少「語言」，而這些語言都為他埋下了未來創業的根基。

溝通的重點 在於相同的語言

畢業後，蔡學長經歷了被親戚欺騙而導致第一次創業失敗；在那之後，蔡學長應徵了一家機械廠並當上生管的儲備幹部。他說，早期的生管作業都是進行製程改善，而機械廠的師傅都憑著經驗做事。但工工講求的是效率，「我剛到機械廠的時候就覺得有很多東西可以改、可以做得更好。」但他並不心急，「溝通對於工工系尤其重要！」要怎麼讓這些老師傅改變觀念，聽從他的指示呢？「講相同的語言！」工人與經理的語言是不一樣的，因此，要有好的溝通，就必須使用相同的語言來對話，「他們吃檳榔，我也跟著一起。」就這樣，與工人的熟識一點點的累積著，他也逐漸將正確的製程改善內容

傳達給師傅們。此外，學長認為，「念書的時候不一定要將課本內容背得很好，但你一定要懂內容大概在說什麼，之後要用到的時候再去找書來看。」記得有一次在上班時，因為想找資料，他在辦公室翻起了書，恰巧被主管看到而被責備一番。因為這件契機，發現與公司觀念不合，他提出離職並進入另一家外商公司。

毋忘創業初心 大學課程派上用場

當時這間公司好比現在的台積電，薪水十分優渥，他待了四年，「其實這間公司我很滿意，薪水高別人很多、做事也很自由。」但後來總公司換了，薪水增加的幅度也開始縮減，許多人開始萌生離職之念，學長也是其中一人。因為四年來累積了不少客戶，這些客戶成為了學長的股東們，讓他創業的資本額高了一些，也分攤了風險。

「我在大學時就想創業了！」回顧大學時期，為了創業做了不少準備。他笑說，當時圖書館有本雜誌「企業家」，他從第一期開始一本本的看，一直到這本雜誌停刊。雜誌裡大部分寫的是銷售和行銷，行銷偏重策略，



而銷售則是一些推銷技巧，與個人特質、溝通能力有很大的關聯。恰巧學長有位摯友就讀國貿系，他也將好友念過的課本、書籍一一的咀嚼一番；這位好友也成為了他創業路上的一位重要合作夥伴。開啟了創業之路後，學長選擇了代理「特殊鋼」來作為事業的基礎。為何選擇特殊鋼呢？談到了他的專業領域，他的語氣也為之振奮：「特殊鋼耐高溫、耐磨、耐腐，涵蓋了很多產業，像是電子產業、石化工業，而汽車的傳動軸、齒輪、引擎等，也都是特殊鋼……。」由於在大學時，工工系有材料學的基礎課程，讓他認識了鋼鐵材料基本的性質與加工過程，再加上先前工作過的鋼鐵廠有訓練課程，因此更了解這方面的知識，也更能推薦適合的產品給客戶。

利人利己 找到自己的定位

「大學生就是要懂得查資料。」延續著剛剛所提，學長認為在課業上，成績考得很好、背得再多都沒有用，「別把時間都放課本，如果真的要放課本上可看的書太多了！」在工工系，除了專業之外，應該更花時間在人際關係的培養，「一個人若是課本上的知識都了解，那也才剛好及格。若想達到七八十分，必須懂得溝通；要學哲學、歷史、地理，要去注意社會上發生的事情。懂得這些觀念後，出去拜訪客戶，人家才不會覺得你唯利是圖。」他認真的說，「注重客戶的利益代表你企業的誠信，別人才會願意繼續跟你合作。」曾有中盤商要向他購買五百萬的訂單，但他查看了對方的存貨後，回道「買兩百萬就夠了。」他認為，經營企業最重要的是客戶與產品導向，同

時也提醒學弟妹，「將來就業的時候，並不只是進到一家公司而已，實際上你要看到一個產業，如果說這個產業獲利不夠，那做起來就會很辛苦。」雖然現今年輕人創業的機會更少，但學長仍鼓勵後輩，「創業要看到利基市場，就是說現在這個市場可能不是很大但還是有利潤、有前景，任何時間都要訓練自己思考，思考究竟機會在哪裡。」在企業發展也不錯，但重要的是在工作領域要成為專家，「找到自己的定位！」回顧了近三十年的經歷，他輕鬆的笑了笑，眼神卻認真的說，「做人要利人利己，這樣才會成功！」

【採訪團隊】

撰稿、紀錄：彭琍瑄

錄影、攝影：黃永華

