

CyberLink
訊連科技

張華禎 白手成家

以台灣訊連品牌 打下全球多媒體影音軟體的一片江山

文／洪文湘(台大會計學系名譽教授、訊連科技公司獨立董事)

訊連科技公司(Cyberlink Corporation)是台灣大學資訊工程學系教授張華禎及其三位同事共同發起創辦的。民國85年2月草創之初，只有技術人員六位，業務僅限於承接個案，辦公室則寄身在台北市復興南路一間狹窄的公寓裏。經過十二年的打拚奮鬥，訊連已經擁有財務、行銷及技術人員六百餘人，分屬新加坡、香港及海外的三家公司。96年度營業收入已達新台幣37.2億元，稅後純益10.7億元，每股盈餘10.03元，96年底資產總額54.5億元，成為台灣研發多媒體影音軟體的最大廠商。新購的辦公大樓，斥資13.7億元，座落於台北市內湖區大鵬科技園區，擬於98年啓用。

訊連的績效，不僅廣受國內企業的推崇，其自創的品牌，也受到國外眾多硬體大廠的肯定。這種成就，固然是由於張華禎的卓越領導及工作同仁的通力合作，有以致之，但是張華禎的全力投入，則是訊連能有今日的主要關鍵。



夢想的推手

訊連總經理 張華禎

慧眼獨具 建立軟體品牌

華禎對於企業經營，天賦異秉，慧眼獨具。她認為軟體不見得，訊連必須建立自己的品牌，才能讓消費者知曉。而市場佔有率愈高，口碑相傳，社會大眾的接受度也愈大，產品的價值也隨之提升。此外，她認為「產品要賣，就要賣到全世界」，因此必須進軍國際市場，訊連才有成功的希望。簡單地說，她為訊連揭示兩大努力方向，一是建立品牌，二是進軍國際。

為了建立品牌，華禎親自訓練人員，督導工作，控管技術，

華禎是華禎的另一半，51年出生於台北市。華禎自幼勤奮自勵，聰敏好學，是父母的掌上明珠。從新民小學、金華國中、北一女中到台大商學系，一路走來，名列前茅，一帆風順。73年，華禎自台大畢業。本可在金融界裏，找個工作，加入上班族的行列，再徐圖發展。但是她覺得從長遠來看，還是趁青春年少，到國外汲取新知，較對日後有益。於是向美國加州大學洛杉磯分校(UCLA)申請入學，準備攻讀企管碩士(MBA)，主修

熱愛台灣 立志回饋鄉梓

華禎的父親是職業軍人，母親操持家務，因此家境並不富裕。為了協助她完成百尺竿頭、更上層樓的宏願，雙親自銀行提出了多年積蓄，以供她支應留美兩年的費用。華禎不負父母重託，在加大農學院農工學院，才華洋溢，結識連理後未久，華禎取得碩士學位，而華禎則在加大獲頒哲學博士，主修電腦科學。

夫婦兩人出身名校，主修領域又屬應用科學，在美國企業界謀職就業，向移民局申請居留，均似探囊取物，易如反掌。從此夫唱婦隨，如同大多數台灣留學生一般，在異域落地生根。但是他們與眾不同，認為物質生活的享受，無以彌補心靈的虛空，77年，毅然東渡返台，立志回饋鄉梓。

夫婦攜手 共創美好事業

華禎先在花旗銀行擔任投資顧問，後又轉任趨勢科技公司執行副總裁。華禎則返母校台大任教，未久成為工學院多媒體實驗室的主持人。由於對數位影音技術掌握度高，加上好電腦硬體器(CPU)快速成長，將帶動影音軟體的發展，華禎乃於85年前創訊連。

訊連運作一年後，華禎有鑒於自己對研發產品的技術，難能兼控，但對公司理財與行銷管理，卻不能得心應手，因此不免納悶。華禎為協助夫婿一臂之力，也為了開闢夫婦二人共同的事業，遂於86年辭職趨勢科技，加入訊連。

華禎參加訊連後，夫婦二人作了簡單的分工。華禎擔任董事長，負責產品研發，華禎擔任總經理，主管業務及財務。在私領域裏，兩人則是神仙眷侶；在公務上，彼此互為工作夥伴。

抓準版權 深耕海外市場

至於進軍國際，在十多年前，是十分艱困的。國際市場幾乎盡是美國產品的天下，想要為訊連打開一條出路，並非易事。華禎憑藉超人的毅力與信心，將訊連的第一項產品—軟體影音光碟機(VCD Power Player)帶至日本，舉辦產品發表會，獲得硬體廠商、軟體業者、潛在客戶及新聞媒體的熱烈迴響。86年7月，與日本住友公司簽訂代理合約，將光碟精靈(CD Wizard)日文版銷售至日本軟體零售市場。87年5月，授權金卡多媒體科技公司為大陸地區總代理，將光碟精靈軟體版銷售至中國大陸。同年10月，在美國硬體大廠英特爾(Intel)主辦的展中，訊連的立可通訊電話系統(Link TEL)被選為亞太地區搭配奔騰第二代處理器(Pentium II)最佳的應用軟體之一，而此項產品亦備受肯定。此後，訊連乃與英特爾建立合作關係，然後轉行銷售通路，搭售軟體，進軍歐美。91年迄今，訊連相繼與惠普(HP)、戴爾(Dell)、宏碁(Acer)、聯想(Lenovo)、富士通(Fujitsu)、東芝(Toshiba)及三星(Samsung)等世界知名企業開啓合作之門。在此期間，華禎抓準技術板塊，迎接高畫質(High Definition)與數位家庭(Digital Home)時代的來臨，並擴大行銷佈局，深耕海外市場，遂使訊連的品牌揚名於國際。

成長驚人 訊連大步前行

根據財務報表顯示，訊連的成長速度與幅度，均極驚人。營業收入由86年的0.35億元攀升至96年的37.2億元，稅後純益則自86年的0.14億元增加至96年的10.7億元。86年資本額僅有0.1億元，96年底的資產總額已達54.5億元，扣除負債後，淨值為45.2億元。此外，訊連近五年的財務結構、償債能力、經營能力及獲利能力，經會計師事務所查核確認後，與同期同業相較，均屬上乘。

訊連的營業收入來源有三：搭售、零售及透過網路行銷。其中搭售佔總營業的80%，而網路會員人數已達數千萬，去年成長五成，業績突出，就區域而論，以96年為例，42%營收來自美國，9%來自歐洲，23%來自亞洲，20%來自內銷，餘為其他地區。由此可知，訊連不僅為台灣創造就業機會，也為國家掙取甚多外匯。

為了因應業務與人員的增加，組織架構勢必調整。華禎入訊連之初，公司僅略分產品研

發、財務及行銷三部門。時至今日，母公司已擴大為產品開發、國際行銷、通路網路行銷三大工作群及國際業務、行政管理二大工作中心，下轄十九個部門。此外，訊連在美國矽谷、荷蘭瓦爾斯(Valk)及日本東京成立子公司，並在韓國首爾及大陸北京設立行銷據點，以分別於美洲、歐洲及亞洲等區域，爭取訂單，服務客戶。

重視人才 樹立完善制度

華禎與華禎同根同枝甚為深厚，深信「人才」是企業競爭力的核心。因此，訊連自創立伊始，即盡力營造良好的工作環境，以穩健既有人員的工作意願，並吸引更多優秀人才的投入。訊連雖然只有短短十二年的歷史，但已為員工建立了完善的分紅入股制度及退休制度，並提供勞保及全民健保，發放結婚補助及生育

崇尚簡樸 全心奉獻訊連

事業雖已欣欣向榮，夫婦二人仍然過著簡樸的生活。不抽煙、不喝酒、不打牌、不參加無謂的應酬，就連KTV、打高爾夫等正當娛樂，也極少參與。因為他們已擁有時間，奉獻予訊連。三餐甚為簡單，但早餐時間較長。每天八點到九點，是夫婦二人的早餐會。由於掌管業務的不同，立場迥異，有時難免爭辯，但最終總能克服艱難，尋得解決問題的方案。

工作太過忙碌，沒有時間陪伴兩個孩子。在他們成長過程中，全賴華禎的母親悉心照顧。如今孩子大了，母親卻撒手塵寰，華禎為此悲痛不已。「樹欲靜而風不止，子欲養而親不待。」年歲愈大，愈能體會其中的感傷。

得意門生 為師與有榮焉

我曾任台大商學系主任四年，與華禎相識於校園，師生情誼篤厚。我認為華禎就讀的都是有名的好學校，新民、金華和北一女中為她提供通識課程的學習機會，而台大及加大則為她奠定專業知識的堅實基礎。良好的教育背景與完整的專業訓練，是華禎得以成功的主要因素。當然，聰明、能幹、積極進取與因緣際會，更是她獲取成功的重要條件。

我在台大任教三十三年，在我帶領的學生裏，已經出現了不少知名的工商大亨與企業家。不過仔細數算，絕大多數還是靠謙虛而致富的。但是，華禎是我眾多學生中，唯一不依靠父兄庇蔭、不仰賴家族力量而白手成家的傑出企業家。

總之，華禎是我此生最得意的門生之一。華禎與華禎的成功，為海內外有志創業者樹立最佳的典範與楷模，也為不藉祖業而自立奮鬥者帶來無限的激勵與鼓舞。

