

跳脫本業？還是站在家族的肩膀上？ 專家分享二代創業歷程

儘管許多一代希望二代能夠傳承家業，卻有越來越多的二代不願意接班，選擇自己創業。中華民國全國創新創業總會主任邱重威表示，最擔心看到二代做跟父執輩完全相同的事、或是完全不同的項目。

二代創新創業 不偏離家族本業

邱重威曾協助一個 P2P 的群募平台募資，儘管投審會通過，但投資人卻沒有拿出足夠的錢，最後以失敗收場。這位二代的父親是大型水電工程的企業主，父親直言：「他（二代）在做什麼，我看不懂。」，由此可證，二代若選擇做一個與一代完全不同的事業，一代要了解也會相對困難，更可能導致無法獲得資源協助。

從家族企業接班到自行創業的網聯科技林鼎皓總經理，建議二代要累積 Domain knowhow（產業知識），把熟悉的產業當作支點，並從自身產業向外連結、延伸，找尋創業的項目，這其實就是「轉軸」的概念。以他創立的網聯科技，看似以電子、IT 為主，但並沒有完全跳脫原本家族本業，而是透過新項目結合原本家族事業熟悉的機械設備業。

邱重威進一步分享兩種方式來協助二代創業。第一，總會的會員許多是上市櫃公司的老闆，而二代在創業過程中通常不大會聽一代的話，因此請會員來當二代的創業導師，而兩者所屬產業都具有相關性，如此一來，導師在分享自身經驗時，二代也比較容易聽得進去。

第二，在創業過程中，二代都會想建立戰功，其中一種方式就是爭取政府資源。但政府資源的目的是雨露均霑，大多數的中小企業拿到的資源都不會太多，建議創業者獲取資源後，未必能一次就能達成目的，即便失敗了，下一次再執行的成功率就會提高。

會後採訪

創業二代考量市場、投資人

根據中華民國全國創新創業總會研究發現，投資人最擔心的第一件事情，其實是「市場」，有將近四成的新創公司並不瞭解市場，即使技術或概念非常領先，但卻不受消費者親睽；此外，有將近百分之二十的投資人關心新創的商業模式是否能持續性的銷售？

其次，就是策略性與財務性投資人的抉擇。許多新創公司不喜歡受到干預，會希望引進財務投資人為主。其實，財務性投資人每個月請新創企業主簡報，以檢視營運績效，這究竟算不算干預？邱重威建議，若一家新創公司還沒有一個實際的產品出來，會建議先找策略性投資人，因為未來急需一個場域驗證產品的商業價值，還有一些專利侵權與股本形成的問題，這也是目前臺灣新創業者常面臨的現況與挑戰。

聚焦於二代創業，則要看其與父執輩行業的相關性，若沒有相關則和一般創業並沒有什麼差別。但若有相關，對於產品、市場、客戶都會比較有概念，相對來說創業的成功率也會比較高。

資誠家族及企業永續辦公室

協助臺灣家族及企業重新定義家族與企業的使命願景，成就家族及企業永續

臺灣家族企業的企業主在疫情及疫後時代所面臨的競爭、各種營運風險及家族永續傳承的挑戰比以往任何時候都更激烈，企業主需要全新的方法、全新的思維帶領家族邁向永續的航道，如何領導家族實現家族永續、企業永續，絕對是臺灣家族企業主最深切的期待。資誠家族及企業永續辦公室能提供臺灣企業主在家族及企業永續經營的一站式 Total Solutions 整體解決方案，從財務績效、創新與成長、風險與治理、人才與傳承、數位轉型、併購、策略聯盟及 ESG 等企業永續策略目標，及家族治理、財富永續、經營權保護與傳承及家族核心價值等家族永續策略目標，協助企業主成就永續家族與永續企業。

我們的團隊



林鈞堯

副所長

+886 2 27296666 ext.25230
kevin.lin@pwc.com



洪連盛

家族及企業永續辦公室
主持會計師

+886 2 27296666 ext.25008
sam.hung@pwc.com



林一帆

家族及企業永續辦公室
協同主持會計師

+886 2 27296666 ext.26226
yi-fan.lin@pwc.com



鄭策允

家族及企業永續辦公室
協同主持律師

+886 2 27296666 ext.25098
alvin.cheng@pwc.com



黃世鈞

資誠聯合會計師事務所
創新創業服務主持會計師

+886 2 27296666 ext.25672
ryan.huang@pwc.com

