

Business  
Next

數位時代

www.bnext.com.tw

2011 台灣創業之星  
NeoStar p.56

9家新創網路勁旅，  
讓百度、HTC都搶著押寶，  
一出手就敢於布局兩岸。

搶賺中國十二五  
概念財 p.46

Google發動  
終端戰役 p.32

年度兩岸數位  
行銷創意大解析 p.164

他們改變了世界!

Big Changers

網路創業家

100

詹士莊改造人類通訊行為  
吉廷絲幫你出版自己的書  
兩個華人掀起全球電視革命  
一個台灣網站改變全球華人音樂分享  
比歐巴馬還有影響力的佐克伯  
催生中國電子商務的馬雲  
100個創業故事  
100個帶領我們通往未來的解答……



01 2011 No.200  
NT\$150



# 陳丕宏

## 宏道資訊：學習沉潛再出發 004

1999年，來自台灣的陳丕宏，因為創辦宏道資訊（BroadVision），搶占企業e化與.com先機，被美國《商業週刊》（現更名《彭博商業週刊》）評為「全球電子商務領域最具影響力的25人」之一。當時宏道資訊提供的是協助建立企業資訊入口網站，透過單一個人化的渠道，連接客戶、合作廠商、供應商與員工。在那個企業e化剛萌芽的時代，陳丕宏的意氣風發可想而知。

就如同看似平靜無波的海面，常會不經意地出現狂暴的風浪，2000年，網路產業就遇到泡沫危機，風雲變色。

2000年3月，宏道股價飆上272.49美元的歷史高點，那時陳丕宏已經做好大擴張的準備，但42天後股價卻跌到26.5美元，讓陳丕宏收不回已投資事項，頓時變成沉重的成本負擔。他說：「接下來那幾年很艱苦……，我們花了5年時間才把當時引出來的債務解決。」

11年過去了，宏道資訊還在，陳丕宏還在，他要再次抓住浪潮，2010年推出企業內部社群軟體平台明晰谷（Clearvale），陳丕宏說：「我們是再創業一次了！」

沒有被失敗擊倒，陳丕宏選擇面對，第一步先逐步將債務解決，讓公司財務穩定。2006年，看好新興市場潛力，陳丕宏前進中國，在當地成立合資子公司，設有研發中心，以電子商務商流解決方案與人力資源系統，重新開拓業務。

這些年的努力讓宏道逐漸恢復元氣，目前全球20個地區設有據點，客戶數4000多家，其中以美國、中國客戶最多，2009年營收為3096萬美元（約9.1億台幣）。陳丕宏表示，現下已累積雄厚資本，可使用的現金就高達6000萬美元（約17.6億台幣）。

雖然累積資本雄厚，但陳丕宏坦言傳統產品的市場已屆飽和，每年的年營收都是下滑局面，宏道於是積極留意新的網路機會。2008年，陳丕宏開始注意到「消費網路」，如Facebook、Twitter等網路社群興起，為什麼大家瘋狂喜愛？「我現在發信給兒子，他都不回，但若是他在他的Facebook上留言，他很快就回了。新世代的網路社交行為正在改變，對在企業內部會不會有一樣的效果？」於是明晰谷誕生。

### 新世代網路行為的啟發

於2010年5月正式推出的明晰谷，如同企業內部的Facebook，員工可隨時與其他員工進行溝通，也可組成各種討論區。另外也可發展「外網」，與合作夥伴、客戶聯繫，而且不論是用電腦、行動裝置，都可隨時存取內容。



**我不覺得如果做其他的事，  
我會像現在這麼高興。  
因為我喜歡現在在做的事，  
解決難題，為它想出一個好的出路。**

陳丕宏 → 1957年出生的台大電機系畢業，赴美取得加州大學柏克萊分校電腦博士。1989年創立贏家科技公司（Gain Technology），1992年以1億美金售元。1993年創立宏道資訊（Broad Vision），1996年股票上市。2005年出任中國新發明董事。網址：[www.broadvision.com](http://www.broadvision.com)

例如某專案經理遇到開發瓶頸時，可開立討論區，邀請社內所有工程師提出建議，也可指定某些專長的同事加入觀看。這樣的「雲端開會模式」，明晰谷提供討論的地方、依參與者不同設定參與權限、會議紀錄文件，特別適合擁有兩個以上辦公室的企業，有助於提高生產力與減少開支。以宏道本身為例，使用明晰谷之後，員工流失率減少70%、研發速度增快30%。

從產品面來看，開發歷程長達9個月的明晰谷，與宏道之前經營的企業軟體大為不同。過去企業內網是以一對多、一言堂式的資訊發布為主，產出內容的是少數人。「一旦企業網路變成社區化、社群化

之後，不再只有公司在製造內容，每個人都都在製造內容，是多對多、多對一的知識傳播，」陳丕宏說，員工們不僅可加速溝通、跨區溝通，也將顛覆式地改變企業文化與管理模式。

陳丕宏興奮地表示，「和當年名氣很大的時代相比，現在我們真的清楚產品價值在哪。」

與2000年時的意氣風發相比，陳丕宏多了內斂務實的氣質。宏道資訊是他所創立的第二個資訊公司，他於1989年創立的贏家科技（Gain Technology），於1992年以1億美金售元。回顧過去艱辛的10年，陳丕宏口氣一沉：「市場很無情，若要開創一個成功的事業是很難的，事業要做大、做持久更是困難。」

對於時常被問到為什麼一直堅持著？他立刻爽朗地接著說：「我不覺得如果做其他的事，我會像現在這麼高興，因為我喜歡現在在做的事，解決難題，為它想出一個好的出路。」

從員工超過2000人，縮小到現在300人，陳丕宏沒有被泡沫打倒。宏道資訊未來將以明晰谷為主要產品核心，發展代表企業2.0的管理系統。陳丕宏笑著說，宏道現在有雄厚的資金，就算接下來要賠錢也不怕，「我們都告訴投資人真的要把我們當作startups（新創公司），只是很少有startups能有6000多萬美元的資本做後盾」。（採訪、撰文／羅之盈）