

【行業經驗】

創業家與創業夥伴的距離

作者：陳駿憲/宏騰國際娛樂行銷有限公司創辦人

關鍵字：新創募資

日期：2019.7.15

前言

創業通常是開始於一個為什麼，當這個為什麼開始占據你的腦袋時，便會開始思考有什麼方式可以解決，於是開始找身邊的朋友討論，通常身邊的朋友只會給意見，就算有興趣也不會立馬辭去工作跟你一起創業吃苦，大多會先觀察你一陣子再說。

另外，有的人創業是因為出國發現某個東西，在國外很流行，但國內還沒有看到。於是便覺得如果引進國內，應該會有搞頭而開始找人集資、開店...等。創業有很多開場，以上是筆者較常見的二種，不管你是哪一種創業的，一開始通常都僅有你一個人。

一、孤狼時期

一個人的創業初期我稱之為孤狼時期，這段期間雖然是一個人，但卻也是最有效率的時期，從構思到行動，遇到問題，解決問題，這段時期的考驗其實只是創業新手村的難度而已，孟子曰：「天將降大任於斯人也，必先苦其心志，勞其筋骨，餓其體膚，空乏其身，行拂亂其所為，所以動心忍性，增益其所不能。」

我想孟子這段話充份的說明了成功的創業家所必須經歷的過程。創業除了離開舒適圈的勇氣，接下來迎接你的是心志，筋骨，體膚...等一連串的磨鍊。其中最重要的就是你有沒有解決問題的能力。在孤狼時期首先是考驗你的決心，你會遇到許多人的質疑、不認同、甚至是唱衰、嘲笑和反對，撐過這個時期之後，你會開始遇到認同你想法的人。

然而光是認同你的想法還不夠，重要的是他必須有成為你的夥伴所應該俱備的能力。以筆者創業過程為例：因為製作網站需要寫程式，這屬於過於專業的技能。於是一開始選擇找外包公司，結果陸陸續續換了三間公司，都做不出我要的網站，前前後後花了幾十萬的冤枉錢，最後我終於找到願意技術入股的工程師。然後一切就一帆風順了嗎？我很希望是這樣，但事與願違，孰不知這才是惡夢的開始，且讓我娓娓道來吧。

首先，工程師需要了解整個網站平台所有的功能以及頁面，這部分通常是由專案經理跟業主聊過之後依照業主的需求，製作出一個列表，再跟工程師討論這個列表的所有功能細節和作法。如果工程師覺得有問題或是功能之間有衝突或不合常理，就會發回重審，再讓專案經理去跟業主溝通，來回溝通完，確認業主和工程師都沒有問題了，才會開始施工，筆者有幸遇到一個 iOS 工程師的朋友。

當時筆者完全是個外行人，要不是再去找一個專案經理，就是自己跳下來做。以筆者這該死的事必躬親，要求完美的個性，當然是選擇自己跳下來做，花了一整個月以一個外行人的方式把整個網站、地圖用手繪的方式畫出來。然後非常興奮的打給工程師朋友約開會時間，心想著終於可以開始做了，結果開完會後工程師告訴我，接下來我還要去找一個後台工程師來寫網站和 APP(泛指手機應用程式 Application，以下簡稱 APP)後台的資料庫，還要找一個寫 Android 的工程師，之後還要再找一個維護資訊安全的工程師，這時我才知道原來不是找到會寫 iOS 的 APP 工程師一切就可以步上軌道。

於是我又開始找後台工程師，會寫 Android 的 APP 工程師，還要找一個 UI 設計師把我手繪的圖做成真正 APP 可以用的檔案。創業嘛!不是燒錢，就是要花很多時間和心血，而燒錢的速度真的是超乎我的想像。當時的我，錢已經燒完了，只好開始在茫茫人海中，想辦法找有能力又志同道合的人，於是 APP 的進度就卡在這了。

接著我開始了漫長的找尋創業夥伴的旅程，這過程實在太冗長了。前前後後我換了十幾位工程師，這十位每個狀況都不同，要一個一個說明他們半途而廢的理由和過程的話，可能三天三夜都說不完。先從老婆懷孕到生產到陪新生兒、到家人生病過世的、生老病死都有、再來從公司升遷外派、到公司倒閉被資遣的。大概所有能想的到的理由我都遇過了，也因為這樣原本早在三年前就要做出來的 APP 一直到本篇截稿前，筆者的 APP 都還沒完成，幸運的話或許在筆者下一篇文章前會完成吧，到時再分享給大家，當然有的人可能會說你找外包公司不就好了，不就不會有這些問題了。

二、外包經驗分享

在這邊筆者就分享一下找外包公司的經驗給大家參考。一般來說找外包公司，首先就是比價比作品，如果你以為有不錯的作品或是接過大公司的作品，這外包公司就是一定十拿九穩的話，那你真的太天真了，或許真的是筆者的運氣不好吧，筆者遇到的創業家運氣都很差，所以我才會從沒聽過找外包公司有好結果的吧。

大多數的外包公司在了解完需求之後，一定是開一個天價，然後施工時間一定要等超過一年，然後你問十間外包公司，一定可以得到十個不同的價錢。每間公司的說法都不太一樣，這時筆者茫然了，然而如果真的花了錢，最後能做出完全符合你的需求的 APP 的話，那也就算了。但筆者聽過太多案例都是花了幾十幾百萬，然後做到一半開始有很多問題一一出現：從需求沒說清楚、到 UI 設計很醜或有問題，到外包公司的員工或工程師離職這種問題都會發生。

這時你開始會後悔，一開始簽約到每次開會應該都要錄影錄音存證，因為要外包公司退錢基本上就是要上法院，然後再花一筆錢找下一間外包公司接手，因為外包公司一出了問題，就會先停工先做別家客戶的，而你重新找外包公司接手更是一堆問題，因為大部分的工程師都不喜歡接手別人做一半的，因為新的工程師要去重新了解，前一位工程師寫程式的邏輯和方式，自己重新做的速度和心力遠比接手別人做一半的來的快。

所以找下一間外包公司接手，時間不是從上一手做完的進度來算，而是更花時間甚至還可能更貴。最後筆者的朋友，還是自己找了一個內部的工程師，去外包公司監工，最後也花了四年才做好他想要的 APP。上述的案例還不是最慘的，筆者本身還有遇過外包公司，不但時間一拖再

拖，最後竟然跟我說做不出來，然後還不退錢，筆者去理論，卻反被告恐嚇，到最後筆者還花了一年的時間去跑法院，最後恐嚇的部分獲不起訴處份，但如果要對方退錢還是要走民事訴訟來處理，但律師建議因金額不高，要花的時間和心力遠遠超過能求償的金額，只好作罷。

總結，一個整個月都在公司專心為你 APP 而工作的工程師，不但可以每天跟你好好討論目前技術上結構上的問題，也能幫你面試其他工程師，畢竟他一定比你專業，也比你了解工程師的程度到哪，是否真的能在現階段幫到公司。在費用上來說，就算一個後端工程師一個月要 8 萬元，一年要 96 萬，但是這個工程師是一年的時間都在專注為你工作，中間有任何問題或能力不足，都可以中止換人，並要求交接完整才能離職，所以筆者認為這遠比外包公司來的划算風險也較低，當然工程師專業分工有很多不同，還是要看每個人的需求而定，以上是個人經驗分享，不代表適用於每間公司。

三、總結

在創業第六個年頭，筆者一路走來，吃了很多苦頭，見了很多世面，也學習成長了不少，要找到一個能陪你一起走到底的創業夥伴，真的是可遇不可求，唯有真心相信你的人，那個人才是能夠陪你走下去的人，所以能力、錢、資源都應該擺在信念之後，有共同的信念才能一起解決創業路上會遇到的問題，外包公司是絕不可能跟你有共同的信念的，他想要的只有你的錢。

更何況一間公司的系統和開發人員全掌握在別人手上，未來所要承受的風險只怕會比你想像的還要大，所以如果你的創業項目是需要你不會的專業技能的話，筆者建議要不就是下定決心去學習，要不就是要找到有能力又有共同信念的人來加入你的團隊，找外包公司或許可以解決一時的問題，但更可能讓你陷入更多意想不到的困境之中，不但浪費時間沒有任何進度，還要花時間分心處理合約糾紛，或者重新再找人繼續未完成的工程，賠了夫人又折兵。

如果沒有像筆者這樣執著的個性，能夠一直堅持下去的人，實在不鼓勵大家創業，畢竟在這個快速變動的年代創業，需要的不只是勇氣、金錢、更重要的是不屈不撓，愈挫愈勇的決心，才能堅持到底，兵來將擋、水來土掩，時間久了方能遇到有能力又相信你的創業夥伴，就像三國時代劉備的軍師孔明和其五虎將，也是看到劉備的努力和認同他的信念，進而才決定跟隨他，且不會被其他人利誘威脅而背叛，不管在哪一個時代創業，堅持你的目標、慎選你的夥伴、不怕神一般的對手，只怕豬一樣的隊友，共勉之。