工工人物誌－溫智良

【溫智良學長小檔案】



◆ 學歷：清華大學工工系研究所在職專班 09’~12’
萬能技術學院在職進修部工管系 01’~03’
大華工商專科學校電機工程科 90’~95’

◆ 經歷：博眾精工董事長特助
平田機工(台灣)董事長專案特助
中興電工董事長特助及工程處副處長
智暘實業總經理
TPK Sales Senior manager
FedEx Operation manager
（前略）

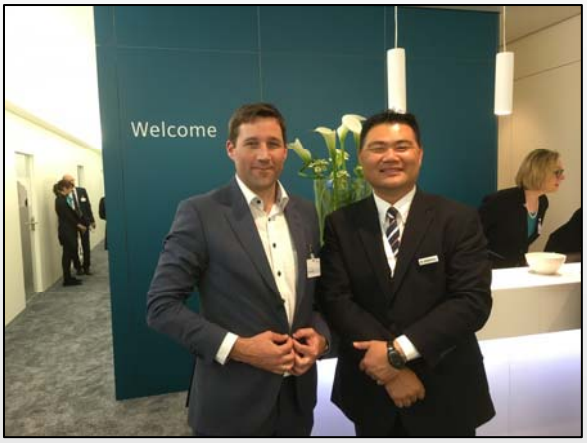
◆ 現職：博眾精工 亞太區 副總經理
本系現任系友會會長

「這些課程都是當時打下的地基！」 職場生活更上一層樓

溫智良學長的經歷與一般學生可能不盡相同。大華工專五專電機科畢業、陸軍志願役軍官退伍就業後，感到學歷不足，考上萬能科大工管系夜間部進修，再進而考進本系碩士在職專班。面對「工作狀況中有沒有用到大學或研究所所學的知識？」這樣的問題，溫學長認為，他覺得最為受用的科目即是企業資源規劃、物流管理、供應鏈管理、作業研究與成本會計。回想了這段特別的求學經歷，他誠懇的說：「工業工程學到的東西對我的職涯有很大的幫助，在工作的同時也是在學習（做中學、學中做）。我的工作性質與製程、流程有密不可分的關係，同時也需要不斷的溝通。其實工業工程所學，十分契合這些問題，雖然我不見得是學得很好，但回想起來，從事工作時，這些課程的知識都是很重要的地基」。

談論到來清華工工系碩士在職專班讀書的契機，正是因為在FedEx工作時的啟發。當時溫學長是FedEx新竹站的站經理，他覺得自己應該要更精進學歷。除了希望工作與讀書都能有所提升，另一方面也是希望能開拓產業界的人脈。在自我的決心與家人、前輩、師長、長官、客戶、同事的鼓勵之下，特別是FedEx臺灣區總經理朱興榮先生及五

專時期的恩師鄧榮斌老師的建議，促成了他來清華就讀本系在職專班學習的動機。他笑了笑：「很感謝系上老師在我筆試不理想的情況下，在口試的實務分享中，讓我有機會正取進來本系碩士在職專班就讀。」而他也不吝與我們分享在FedEx的工作內容：「在工作上，相對於工工所學的基礎學科應用，基本上都是高度相關的。舉凡像是路線最佳化、活動企劃、成本管制、創造最大生產力；然而對美商來說，重要的還要不斷的學習與進化如何向上向下與平階管理。在一個運務單位裡計畫需要多方考慮，使所有的路線優化盡可能實現最佳化、訓練同仁的熟識度、鼓勵同仁多走一步（對客戶或同事）、開大門走大路的心態、多主動學習並且增進客人在這產業對於使用FedEx的黏著度等等。我把在清華學到的方法與理論應用到工作上，就如同剛剛提到的那五個科目。在研究所時，我又將方法論更加進化，對我的職場生活也更上一層樓。」



「我才不到40歲，還有闖蕩的機會！」 毅然決然轉換跑道

那麼，為何溫學長會離開這間大多數人如此嚮往的國際大公司－FedEx呢？溫學長說，在FedEx待了將近7年時光，很穩定、也學到了很多美式管理與國際物流業界的實務經驗。在工作上，服務的對象都是做國際生意的客人，特別是新竹科學園區的高科技客戶，很多客人他都因為服務而很熟識，也都有一些客戶在當時曾鼓勵他來清華念書，讓他有機會在學理中學習也同時可以認識更多的產業人脈。當時選擇離開FedEx也很掙扎，也跟幾個Head Hunter談談，大都表示「在跳跨不同的產業領域，不容易找到管理位階的工作，而在如果在相同的物流相關產業，更可能無法再找到優於FedEx的條件了」。但剛好有個契機，溫學長認識了一位面板業的大佬，在一個工業工程業界的活動中，有很短的時間與其交流，進而再得到後續的面試機會。而真正讓他離開FedEx的原因，則是他的決心。「我那時候38歲，當時心想還不到40歲嘛，覺得還有闖蕩的機會，還是想要精彩一下。」在FedEx雖然可以很有機會再做20年到退休，但他仍想創造自己的另一個事業面。而同時，因為在清華求學，讓他有機會在2010年及2013年接觸到北京清華的老師與同學，也透過北京清華的老師了解了近年在大陸產業的現況。「雖然不想說全世界的生產鏈繞著大陸跑，但也好像真的是這樣;我那時心想想好吧，那就拚它一把。」就這樣他毅然決然離職，轉換跑道進入了面板業界，時任TPK的資深業務經理。

「在低潮中看到機會！」 創業契機開啟事業另一高峰

進入TPK後，他發現雖然當時這個產業在浪頭上，然而自己感覺工作施展不開而遇

到了低潮，但是卻又發現「回歸設備業」會是自己的下一個機會，這是在當時的想法，也算在取捨間的另一種收穫。於是，溫學長回來找恩師林則孟老師請益，經由林老師的開導與鞭策，也讓他豁然開朗。也因為林老師對於溫學長的持續地鼓勵，讓溫學長決定為系上出一些力，接任系友會會長，也代表溫學長對於老師及師母相當的感念與感恩。而在產業變遷之中，溫學長看到了一個產業機會，因此他整合了人脈資源以及應用所學，自己創了一個小公司。當時正好是德國推出工業4.0、物聯網IoT的開始，他覺得可以在這時候拉出另一波產業，看能不能有所突破。談到這段經歷，他娓娓道來：「創業很辛苦，但在創業的過程中會在很多不同機會下產生很多契機，也惟有歷經這條路，才能體會完整的商業行為以及資方的處境。也因為在產業中，陸續開始有很多商談與很多學習的機會，對未來的每一步都有影響。而在2015年因為合作的專案而兼任了平田機工（台灣）的董事長專案特助，在整個產業鏈裡更扎實的結合，讓整個價值鏈慢慢地形成了。也因為這樣的機緣，我們到了大陸談合作業務時，有幸遇到了現在的老闆（博眾精工的呂紹林董事長）。」



因為這個契機，溫學長在2016年農曆年後，加入博眾精工，擔任呂董事長的特助，開啟長駐在大陸的生活。後來在集團內歷任「眾馳自動化總經理」、「歐洲區業務發展總監」，及現任「亞太區的副總經理」。除了談合作，開發業務機會，更是要「業務落地」。他接著說：「創業的過程中，會有不同的洞察力，也是自己決定下一個步伐的機會。」一邊分享著他的工作經歷，溫學長也提出他在「接地氣」過程中觀察到的現象：「他在2016年，在40歲時，相對比很多人晚了很久也是比較年長才決定來大陸發展，但是大陸機會相較還是比較多，值得落地發展。然而在大陸改革快速發展的變化中，造就很多人年輕時就能爬上高位，但因為基礎不足也沒有歷經中間的養成過程，造成價值觀的落差而影響執行與管理的成效，這也是我們這一代還有一點點優勢的價值;然而如何學會放下、融入環境，也才有可能在大陸落地做事業」。他同時也勉勵後進，有夢就去追，過程中要亦步亦趨，逐夢踏實。

「沒有所謂的好不好！」　不同角度看待學習與工作

求學經歷與我們不同的他，也告訴了我們在職生與一般學生的差異：「如果一個大學生在學的時候就知道理論知識了，那他在工作上的時候就比較駕輕就熟；而我是反過來，我是工作上先遇到不懂的地方，再讀了工工理論基礎後，才開始融會貫通。」他也認為，大學和研究所最大的不同，就是大學大部分在學基礎，像是做生管、計畫，有很多東西要運算，有相當扎實的技術力(Know How)；研究所則是在學門領域向下鑽研新

的發現及建模(Know Why)。溫學長舉了他在FedEx工作的例子：「我在運務站，要去運算、計畫在路上所跑的最佳化方式與路線；如果像是公司這麼多架飛機，你想想要是在這種飛航的規劃單位，要怎麼計畫（包含備降計畫等），都是很困難的。而這些就是要經過大學部的基礎淬鍊才能達到這樣的程度。」到了研究所，知道問題，建立模型，就是把這些事情做實務上的運用，虛實結合，才能在工作上發揮得更好。而不管是從學習中獲得知識再去解決工作問題，或是在工作中遇到問題再去學習如何解決，都沒有所謂的好不好，反而只是適不適合。總結了溫學長的發言，一旁的鄭祝鵬學長為我們補充道：「換句話說，看你從哪塊去挖掘興趣。一般生從宏觀的知識去發現自己想深究的事情，在職生則是從工作中發現自己需要學的東西，再去研究所深究。」而面對「以高階主管角色，會想錄用大學生或研究生？」的問題，兩位學長的看法一致說道：「就面試而言，研究所和大學並不是那麼有關。」鄭學長也詳細的為我們舉例：「主要還是取決於工作性質。像溫學長是業務型態，需要配合度高、有衝勁、有彈性，大學生也許比較適合。而我是品保部，我需要理論知識，要算統計、不良率，或是算不良的相關預估，就會傾向用研究生，因為他的理論知識夠扎實，我不用重新教他。」



「在對的時間、找對的人、用對的方法做事！」　給學弟妹的建議

最後，溫學長以出身技職體系再進修研究所的角度，給學弟妹一些未來的建言：「工業工程的核心就是整合，整合技術、整合團隊或是整合其他資源。我們必須在對的時間、找對的人、用對的方法做事。而工工人最大的優點就是具有彈性，也需要有經驗的累積才能創造彈性。很多事情也許不是我們親力為之，但是指導或帶領對的人去做對事情就是關鍵。做生意也一樣，商流除了找關係、找渠道，也還有很多配套要考慮，像是付款條件、資金問題、售前的諮詢與方案，再到售後服務。我們必須整合這些解決之道，必須依靠專業人員做本質工作，再加上有知識才能趨使這些事情的完成，進而達到成就。」而他也告訴我們：「不論是大學還是研究所畢業，學會把事情做到好，進而能掌握事業，才是實力的關鍵！」



【採訪負責】

撰稿、紀錄、攝影：彭琍瑄

溫智良學長提供在博眾精工推動的幾個事蹟，歡迎參閱：

1. Hannover Fair 2018

Thanks Siemens to publish the video to show how do we cooperate between Siemens and Bozhon to build the showcase machine to deliver the new cutting-edge technologies exhibited for Hannover Fair 2018 and that was the first time “Non-Europe” machine maker to build machine at Siemens booth.

- https://youtu.be/YWLlnDEK638
- https://youtu.be/jrqziRcVONQ

2. Siemens Magazine

Our Showcase machine built with Siemens to exhibit Faster Time to Market and Cutting-Edge Technologies extends from concept of Industrial 4.0 , please refer article from Siemens magazine.

Quote: The machine building market is changing! So how can you stay competitive in such a secretive industry with short production cycles? https://sie.ag/2ru2M4t The answer is a faster time-to-market with the machine’s digital twin! Chinese company Bozhon shows how.