

## 【19th金鷹獎專訪】連科企業集團副總裁 旅居美國創業有成 全美傑出亞裔美國人 吳健當之無愧

特刊

【記者彭慧珊專訪】「得到淡江金鷹獎，對我的意義很大！因為金鷹獎是母校所頒贈的獎項，存在著更高的親切感。」長年旅居美國的連科企業集團副總裁吳健高興地說。

畢業於1975年英文系的吳健，旅居美國創業有成，曾獲得加州橘郡商業協會選為年度企業家，並於日前榮獲全美前六十位最傑出的亞裔美人殊榮。她與丈夫曹英偉（第18屆金鷹獎得主）於1988年以一萬美元創辦Linksys公司，起初公司以賣各種電腦零組件為主，在網路熱潮掀起後，決定切入家庭網路設備，迄今，Linksys已成為年營收超過5億美元的企業，2003年被美國知名的思科（Cisco）公司併購，成為其下的分公司。

吳健與丈夫曹英偉（本校電算系畢業）在大學時期即是一對令人稱羨的情侶，畢業後他們選擇赴美打拚事業，並結婚定居美國。吳健回憶著過往說道：「大學時期除了參加一些英語校內外的演講比賽之外，並沒有什麼課外活動，當知道曹英偉當完兩年兵後就會到美國就讀，就興起了到美國工作的念頭」，為愛走天涯的吳健，在畢業隔年隨即飛往美國工作，一邊適應環境，一邊等待曹英偉的到來。吳健表示，當時她到美國時一開始對電腦的知識並不很充足，所以有機會在電腦公司上班後，漸漸累積自己這方面的知識。

吳健後來擔任美國Carter Hawley Hale公司的系統經理，藉由自己對科技產業的認識，加上台灣人脈的關係，於1988年開始在自家車庫創辦Linksys公司，從台灣進口資訊產品設備來銷售給美國的客户，透過郵購等方式來零售產品，而吳健在貼滿各種標籤，堆滿紙張的狹小車庫中忙得不亦樂乎，宛如一間「電腦雜貨店」。後來網路熱潮掀起，他們開始銷售家庭網路設備。

創業初期，吳健夫婦看到朋友將台灣的零組件組裝成電腦，每賣1台就能賺4台，因此想到應該利用台灣的資源，在考量資金有限之下，決定運用台灣設計製造的優勢，接獲的訂單都交給台灣的工廠生產，Linksys則專注在行銷與品牌的經營上，一步一腳印的深耕，終於打出自有品牌Linksys的一片天，也讓他們成為美國家喻戶曉的品牌。

在併入思科公司後，吳健和曹英偉兩人分別擔任思科的資深副總裁，即使兩人擁有百億元身價，也不覺得每天忙碌工作之辛苦，反而認為是在享受人生。由於吳健工作環

境是go around the world，常需要全球到處跑，她認為，這樣工作需要有的健康及體力，雖然工作忙碌到沒有時間運動，但她笑說，唯一的運動就是「在機場跑來跑去」。

「Believe what we can do!」吳健說，想要成功就要真正去試試看，就像當年她認為創立Linksys是個好時機，因此抱持著「試試看」的心態就做了，她呼籲學弟妹們，要對自己有信心，要花時間去做好手邊的每一項工作，不要放棄任何可以成功的機會。

