

## 淡江菁英第34屆金鷹獎得主專訪—動力科技股份有限公司董事長許文昉 設計風扇結合AI 砥礪前行

第34屆金鷹獎特刊

畢業系所／年：土木工程學系／1984年

【記者劉江專訪】「拿獎不在我的想法之內。」對於獲得金鷹獎，土木系校友許文昉如是說。在他看來，自己只是做了一些力所能及的事。謙虛、低調是1984土木系年畢業的他信奉的宗旨。他口中所謂「力所能及的事」包括了帶領動力科技成為全球電競顯示卡散熱風扇的龍頭；獲頒國內知名品牌大廠最佳供應商獎；在土木系60週年系慶時提供20萬元贊助；設立「土木系動力科技優秀研究生獎學金」，每學期提供16萬元鼓勵優秀學弟妹；2016年當選廣東省東莞市常平鎮臺商會長，先後成立阿里山高爾夫球隊、臺灣羽球隊、鐵馬自行車隊、臺商青年會，不僅凝聚在地臺商的向心力，而且在社會上樹立臺商良好的口碑。一項又一項的工作，許文昉不畏苦、不怕煩：「該我上場的時候我就上場。不管來了什麼工作，我就要扮演好我的角色。」

學習從被動變主動 不懂就問

來者不懼，透露出許文昉的底氣與自信。他非常感謝淡江的培養，為他奠定了堅實的基礎。「淡江讓我從被動變主動。四年的學習，幫助我看得比別人遠、比別人更細心。」許文昉自認不是學習那塊料，直到大二下學期，他才開始認真上課。「凡是重要的課，我一定坐第一排，一定要弄懂。每天回到宿舍，先利用十分鐘把老師講的東西看一遍。考試前一週，我就拜託同學教我考古題。因為我人緣好，所以同學都願意。」靠著借力使力的學習方法，許文昉在校期間多次獲得大禹獎學金，學業成績進入班上前5%。

當年許文昉退伍時遇上土木這行業不景氣，投了一百多封履歷卻石沉大海、四處碰壁。「營建業看我長得皮膚白白的，也不能爬高爬低，就沒有要我。」幾經輾轉，許文昉只得跨界，進入與土木毫不相關的行業。他待過臺亞、臺玻，做過貿易工作和助理，最後進入中科院，協助經國號試飛軟體開發。許文昉回憶：「淡江當年電算系很強，電算概論是必修，我邏輯概念強，工作需要寫程式就買書自學，不懂就問。」

靠「我從小就想自己當老闆，我父親在鶯歌創業做陶瓷，我有這個DNA在身上！」等到他30歲，有大學同學提議開建設公司。許文昉拿不定主意，跑回家問父親，只得到簡簡單單一句話：「你不創業，要做什麼？」也正是父親這句答案給了許文昉決心，辭掉工作、抵押房產，拿出180萬，和同學合資創立合豐建設。後來，合豐一位股東發覺風扇生意值得投資，於是他們又集資1200萬元，在廣東東莞成立風扇工廠，也

就是動力科技的前身。

創業靠契機 掛牌上市讓股民放心

創立初期，由於對風扇一無所知，許文昉只得親自到大陸監督管理。好在他天性好奇，喜歡涉獵新事物，很快就有了一定程度的瞭解。他開始積極參加各種展覽會，為工廠找客戶。「當時壓力最大的時候，曾背負著一、兩億的壓力，不知道怎麼辦。而父親年紀也大了，我也不想讓他擔心。所以，只能自己咬緊牙關熬過去。」好在2000年動力拿到了滿庭香插電香的風扇訂單，工廠這才起死回生，轉虧為盈。

2004年，許文昉又看中了CPU風扇與顯示卡風扇這塊市場，逐步調換跑道，從家電、工業領域轉至通訊、電競產業。從最開始為公版顯示卡批量製作，到後來自行研發為私版顯示卡量身定做，動力科技在許文昉的帶領下，拿下知名大廠微星、技嘉、華碩及美商艾維克（EVGA）等大單。

2017年12月動力科技掛牌上市，營收創下新高，開出12億元成績。面對成功，許文昉不驕不躁，反而充滿危機意識。近幾年AI興起，許文昉也希望動力科技能與時俱進，開始研發AI風扇。「風扇原本是你給它多少電流、什麼訊號，它就怎麼轉。」許文昉解釋，AI風扇是在風扇加裝晶片，收集資訊提供給系統主機：「風扇用了多久、壽命多長、轉速如何，這些經過自我偵測回饋給電腦，從而知曉風扇是否需要更換。」許文昉強調，所謂AI最關鍵在於把被動變主動，隨時回饋訊息。

除了要求員工積極主動，許文昉也十分講究效率二字。去年7月，動力科技在中國江西設新廠。許文昉需要來回奔走於廣東與江西兩地：「有一次晚上應酬到八九點，然後連夜開車到江西。司機先開到十二點，我再接手開。清晨四點半抵達江西工廠，簡單洗漱之後，八點準時開會。」今年受到疫情影響，許文昉進入廈門隔離，期間他依舊每天工作12個小時，輪番和公司各個部門開會。正因這股拚勁，動力科技在受到疫情衝擊之後，才能迅速調整。公司營收非但沒有下滑，反而比去年成長了28%。

許文昉說：「今天有股民願意投資，公司不能讓股民虧錢，最好讓股民賺錢。」對許文昉來說，相較於個人得失榮辱，最重要的是把公司經營得更好，也是他要繼續堅持的事。

