

年輕創業家吳怡霖 &lt br &gt 大膽挖到網路金礦

專訪

【記者熊君君專訪】二十餘歲對於社會老鳥來說，或許只能用「稚嫩」兩個字來形容，但達霖數位公司ezPeer+（前身為ezPeer全球數碼）總經理吳怡霖，卻憑著初生之犢不畏虎的冒險犯難精神，以十萬元的資本額勇闖天下。

「當時大家都對網路抱有淘金夢，幻想著丟一塊錢，就能賺一百塊回來！」年紀輕輕就在西元2000年創立ezPeer的資訊系校友吳怡霖笑著說：「在網路這個在當時還算新興科技的環境來說，年紀輕反而是助力」

吳怡霖畢業後的第一份工作是程式設計師，但只工作了3個月就辭職，「每天茫然地望著電腦，準時上下班，我不確定那就是我想要的人生。」無法滿足現狀的吳怡霖，毅然決然地揹起行囊到美國旅行去，除了找以前的老朋友外，也順便趁機好好想想自己的未來。

也就是因為這趟旅行，讓吳怡霖見識到Napster這套檔案交換軟體，「真的是太新奇了！這是我第一次看到這種透過網路，就可以將檔案交換的平台軟體。」腦筋轉得快的他，看到網路市場的新地盤正在浮現，底下蘊藏閃閃發亮的金礦正等著人開採，於是就開始遊說淡江的同學莊偉良、林信仲、陳宜斌等4人合資開創ezPeer公司，並費時3個月研發出與Napster功能相似的軟體—ezPeer，首創國內提供MP3音樂，與各種檔案格式的多元分享交換平台，撼動傳統唱片銷售與經營模式。為了測試效能，吳怡霖幾乎一天24小時都坐在電腦前，一發現有問題，即使是三更半夜，也會和夥伴共同討論。

正所謂高樓大廈平地起，要創立一間公司並不是那麼容易的事。舉凡公司登記、尋找合作夥伴、遊說企業主投資、人力、財務管理，到看報表等大大小小的事務，工科背景的吳怡霖一開始什麼都不懂，但生性樂觀的他，並不因此而打退堂鼓，反而越挫越勇地迎向各式各樣的挑戰，因為他認為「年輕就是本錢，如果只是站著不動，不去嘗試每條可能的路徑，怎麼能找到真正的出口。」

雖然對於吳怡霖來說，「嘗試」是開啟成功的金鑰，但一開始ezPeer提供的是完全免

費的交換平台供網友使用，獲利來源一度讓吳怡霖傷透腦筋，「想找到對的商業機制，就不能固守傳統的想法。」他知道線上音樂不像實體CD摸得到，收費模式也不能墨守成規，於是透過線上問卷調查發現，大多使用者都願意付費使用品質更好的交換平台，便嘗試以一個月費用100元（現為149元）無限下載音樂的收費模式。除此，他還利用bbs廣告，採介紹好友使用可增加點數、贈送演唱會門票、機票、抽獎活動等周邊商品的行銷方式。

然而在2002年，ezPeer被控告未經合法授權使用音樂著作，侵犯音樂著作智慧財產權，這場糾纏了3、4年的官司，是吳怡霖史料未及的，他原本認為，自己只是研發一種中性的科技，沒想到日後竟扯上法律問題。在積極的協商下，去年他與唱片業者化敵為友，重新出發，從原本的ezPeer變成ezPeer+，多了個「+」號，代表了兩層意義，「一來是因為功能升級了！二來是由於取得合法授權後，大家都獲得解救了，就像是得到十字架的救贖！」吳怡霖笑著說。

在員工的心目中，沒有架子又愛笑的吳怡霖，不像老闆，用「朋友」來形容他反而更為貼切。他在淡江求學時曾參加嚕啦啦社團，所以把帶活動的本領在公司全都給用上了，總是把歡樂的氣氛帶給工作夥伴，不時為大家加油打氣。社團經驗無形中培養他勇往直前、樂於嘗試的膽識，「我可是通過跑操場的體力測驗、從宮燈教室跳窗戶的膽量考驗、才藝表演等，過關斬將才脫穎而出的人呢！」神情驕傲的他，就像孩子般地開心炫耀自己當年「無敵鐵金剛」的神勇。

參加社團，帶給吳怡霖的收穫很多，更讓他遇到人生重要的另一半—— 郁華。他在參加「淡海同舟」社團負責人研習會時認識了她，並展開熱烈追求，在共譜8年戀曲後步向紅毯。他突然興奮地提起當時男生追女生的招數：「男生都會在自強館前，喊著門號，彈吉他唱情歌獻給心上人聽呢！」問吳怡霖是否也用這招贏得美人心的，他不發一語，只是神秘地開心笑著，彎月般的眼睛，似乎又將他拉回過往的求學時光。

吳怡霖秉著直覺，抱持耐心、熱忱，和勇於嘗試的實驗精神，領導ezPeer+從10萬元的資本額，成長到至今超過1億元的公司。未來除了音樂之外，他還想朝線上電影、偶像劇等娛樂相關產業網路交流的領域發展，成就他網路帝國的大夢！

