

擺脫學業二一慘況 開創事業

專訪

【記者張家綺專訪】「六年前我在YAHOO!奇摩拍賣上賣相機，那時候我只是一個窮學生，現在我做的還不錯，日本最新的數位相機我這裡應有盡有，因為我特別重視口碑和售後服務，相機都是經過測試以確保品質，每年我可以賣出上萬件數位相機商品。」這是Yahoo!奇摩拍賣的一則廣告，廣告主角是於民國91年畢業的機電系校友許華國，億華數位科技公司的老闆。

年僅29歲的他，創立的億華數位科技公司，不僅在奇摩拍賣販售相機及週邊產品，六千多筆的評價全為正評，還在捷運芝山站旁承租四十坪的店面，帶領12位店員共同打拚，每天幾乎賣出一百多台相機。回想起創業過程，從網路拍賣起家，到實體店面，他語氣堅定的說：「只是憑藉對機械的興趣與累積的專業，全力一搏！才終於有了自己的一片天空！」。

大一時，朋友送了他一台casio數位相機，他發現數位相機不同於傳統相機，可以直接檢視拍攝成果，十分便利，因而產生興趣，著手研究其性能構造，甚至將相機拆開重新組裝，他帶著一抹笑意說：「不過，相機的螺絲有長有短，很容易栓錯，裝不回去就報銷了！」直到大三時，他才開始思考未來，卻苦無方向，當時數位相機的品質已提升到一、兩百萬畫素，他驚覺數位相機市場的潛能，「賣相機比端盤子好賺多了，那我還在等什麼？」創業的念頭一起，便辭去所有打工，決定放手一搏！

在他創業那年，奇摩拍賣是全新的銷售平台，但許華國仍鼓起勇氣嘗試這個販賣模式。瞞著家人創業，從訂貨、點貨、面交、售後服務都獨挑大梁。「當時住在淡水的一間雅房，只有三、四坪大吧！除了床跟衣櫃外，其他地方都堆滿相機！」他說。忙於事業的他，研究所入學考試失利了，他面對的不僅是名落孫山，也面臨兵役義務的履行。在窘迫的情況下，他延畢，換得重新奮鬥的機會，在「學業」與「事業」全力衝刺的許華國，也衝出事業另一個風景。

經過一年努力，他如願考取中原大學機械所，相機實體店面也在芝山站附近誕生，空間僅四坪大，店面的租金、展示架、進貨等，一共六十多萬，全是從小到大學累積的積蓄。起初，他並沒有聘用任何員工，獨自承擔店裡大小事物，每天早出晚歸，甚至回到淡水時，早餐店都開了，一天只睡三、四個鐘頭。「考上研究所是充滿喜悅的事，應該要放鬆、要玩的，但事業面臨另一個階段，我還是得收起玩心，全力以赴！」為了創業，他付出了全部時間與金錢。

然而，一心為事業衝刺的許華國卻未至研究所報到，家人知道後相當生氣，但他向家

人承諾：「再給我一年的時間，若沒做出成績來，就放棄事業，回到學校好好讀書！」兩、三個月後，交往多年的女友也加入幫忙，一路相互扶持，店名「億華」，就是取自於女友與他的名字。慶幸的是，一年後業績果真達到預定目標，「雖然他們還是會叨念，但我不抽菸、不賭博，做事也有節制，過一陣子，他們總算比較放心了！」面對家人的諒解，感謝之情溢於言表。

少年得志的許華國，也曾有一段「年少輕狂」的歲月。其實，最初他是長庚大學的學生，他說：「剛脫離和尚學校束縛，就愛上聯誼，又沉迷網路遊戲。」所以，第一學期就慘遭被「二一」的命運。此時的他，看不見未來，無法相信自己要服兵役了，更無法接受自己只有高中學歷；因此，他重考上文化大學，卻因房租負擔過重，又再度轉學考進淡江機械系。

回憶重考的那段期間，「哥哥從長庚幫我把東西載回後，就帶我到理髮廳理了個大平頭。當時，對未來絕望的我，真的一切都無所謂了……」，「而哥哥也在每晚上完課，拖著疲憊的身軀對我訓話兩小時。他告訴我，要懂得為人生負起責任，以許多例子激勵我，給我重新站起來的勇氣。」雖然事隔多年，談話內容已不完全記得，但哥哥的教誨與鼓勵，成為他創業時，邁開步伐的最大力量，「也多虧我經歷了那段慘遭『二一』的歲月，讓我的抗壓性增加許多，『億華』才有今天！」

由於對機械的了解，及重視售後服務的好口碑，「億華數位科技公司」業績蒸蒸日上，每晚門庭若市，顧客皆給予正面評價，還有人上網留言說：「賣方服務態度真好，上次去店面時，服務小姐也都好漂亮！」面對如此評價，他笑道：「這並沒有刻意篩選啦！她們有些是從熟客變成店員，不然就是女友的朋友拔刀相助。」

已創業六年的許華國，不禁有感而發：「創業憑的就是一種『態度』！全力以赴，並能承受壓力，最重要的是，要有熱誠！」秉持著他所說的「態度」，像蓋房子般，讓「億華」一磚一瓦，從無到有，虛實合一，也讓原本失去信心的人生，堆砌出夢想的城堡。

