《卓爾不群》達多科技總經理張瑞峰南進打亮DATO數位儲存招牌

學習新視界

【記者李穎琪專訪】在數位儲存設備被廣泛運用的現代，關於記憶卡、隨身碟的眾多品牌中，「DATO」這個名字，在台灣聽來陌生，但在中國、越南，卻是市佔率前三名的品牌，本校1989年企管系畢業校友張瑞峰一手創立的達多科技，以僅有30名員工的公司規模，研發銷售高階儲存設備產品，創造出營業額近二、三十億的漂亮成績。

大學畢業後，張瑞峰前往美國克里夫蘭州立大學（Cleveland State University）攻讀MBA，取得碩士學位、工作一年後回台，經歷全家便利商店、吉野家、耐斯集團到震旦行，他一路發揮行銷所長，在公司都能步步高昇，2005年在震旦行擔任3C事務部總經理期間，因為家庭因素考量沒有隨著公司前進大陸，反而成了他人生中的一大轉捩點，走入創業路。

張瑞峰看準商機，有感「快閃記憶體」將大有所為，創立達多科技公司，研發、設廠都在台灣，主要銷售記憶體和數位儲存裝置。回首創業之路，張瑞峰沒有著墨太多於其間的挫折困難，但雲淡風輕的背後是人生的磨煉和時間的沉澱。「創業的第一筆資金是拿房子去抵押，貸款五百萬元，而這房子，是我大學四年打工賺來的。」張瑞峰說，從嘉義北上唸大學，課外的時間都去打工，一個月能有七、八千元的收入，畢業時已經存了第一桶金，在台北市成功國宅買下人生第一間房。「每個月貸款由爸爸幫忙一小部分，其餘由我自己負擔。」父親的支持，讓張瑞峰習慣對自己有要求，學習將壓力轉換為動力，朝著目標前進。

「五百萬做生意其實是不夠的！」張瑞峰說。獨到的眼光讓他決定不在本土銷售，轉而進軍國際市場，將產品銷往南美洲、中東及歐洲，一路上摸爬滾打、穩紮穩打，從第一年營業額一千多萬元到今日年營收超過二十億，離不開的是張瑞峰的堅持與韌性。

面對市場新技術如雲端儲存等趨勢所帶來的衝擊，張瑞峰抱有不一樣的看法，他分析雲端儲存可能會受網絡狀況的限制，但快閃記憶體卻可以走到哪、用到哪。「很多開發中國家如越南、印度、委內瑞拉等，想要國家成長，教育便是其中一途。他們還是需要電腦來完成大量的資料匯整及授課，這麼大一塊擁有潛力的市場，該有多少可能？因此，近年來跟著政府的南進政策，DATO已經在越南打開數位儲存設備市場。

「顧客滿意、同仁樂意、經營得意」在達多科技裡，不僅僅是一個口號，而是一個貫徹實現的理念。用才、惜才、愛才，獎金制度、員工津貼福利一應俱全，張瑞峰直言自己「很敢給」。很多人從公司草創階段就加入一直工作到現在，還有幾位是張瑞峰

以前舊公司跟過來的班底，員工流失率很低，培養出的互相信任和默契讓張瑞峰擁有一個小而堅的團隊。「很多時候大家都把注意力放在外部顧客上，但我重視的反而是內部顧客。」內部顧客指的是企業內的僱員，如果員工被照顧悉當，便能以最大的效率積極工作。滿意的員工提供滿意的產品和服務，從而收穫滿意的顧客。張瑞峰說，「公司的成功商品，很多都是靠同仁們整理顧客的提議，雙方交流溝通而設計、改良出來的。」顧客如「水」，載舟覆舟，在永續經營的道路上張瑞峰深信唯行此道，上下一心，方能順流而上。訪談間，不禁留意到他辦公桌上掛著的一幅畫作。畫面色彩絢爛，大船悠悠而航，彷彿張瑞峰在生意場上面對風高浪急，卻沉著自信、穩中求勝的身影。

生於斯長於斯成於斯，除了對這片土地懷抱著熱愛，在淡江求學遇見良師益友，他們對張瑞峰的支持讓他常懷感恩之心。「當年我去美國進修，便是黃慶堂老師幫我寫的推薦信；後來就業創業，黃老師都給予我不同程度的幫助。」近年來張瑞峰亦與母校連結更加密切，曾多次應台北市校友會邀請演講，積極參與各項校友活動，也回系上講課與學生分享經驗。「回娘家」讓張瑞峰認識了很多校友、系友，如系所友聯合總會總會長林健祥，看著他盡心盡力地組織、參與母校的大小活動，積極熱情及無私投入的身影亦令張瑞峰深受觸動。捐款守謙國際會議中心，在世界校友雙年會晚宴上也慨捐百萬，回饋母校。

「好學」，是張瑞峰的寫照，亦是他贈予學弟妹的二字。剛從美國回來時他擔任兼任教師，得空亦喜歡去聽演講，觀察別人的思考脈絡、如何整理出一套理論觀點，從而訓練出自身的捷思和口才。他認為好學不僅指追求學問，而是更要對學習有主動性的態度。學習打開心胸，接收不同領域、風格、價值的老師的教育，能夠站在講台上的老師一定有他站著的原因，過濾後留下來的便是瑰寶。他亦強調，現在大學教育因為與真實社會之間有斷層而為人詬病，所以他十分鼓勵學生實習兼職，認識職場面貌，因為賺到的不止金錢，而是難能可貴的經驗。張瑞峰說，「每個人的際遇不同，但態度、氣度卻影響你未來道路的寬度與高度。」自強不息，人助天助，總會迎來大放異彩之時。

Datotek
Delight your Life
達多科技股份有限公司
Datotek International Co. Ltd.
淡江時報社