發佈：2019-07-11, 週四 15:35
點擊數：18614



STARTBOARD

作為台灣第一個東協印度人才創業孵

化器，至今已協助超過20

組國際團隊在台創業發展，

提供一站式的中英文創業服務及資源鏈結，並透過

定期舉辦東協印度主題之夜及媒合會，提升創業團隊與各方資源的多邊交流，期許透過提供完整

的中英文資訊，降低台灣與國際人才因語言、文化、行政程序不熟悉隔閡而流失優秀國際創業人

Phoca PDF

發佈：2019-07-11, 週四 15:35
點擊數：18614

才。

很多人會質疑STARTBOARD

為何只服務外國人，但從實際輔導的20個團隊來看，有超過9

成的團隊都有台灣人當合夥人，因此

，從另一個角度來看，STARTBOARD也是協助台灣的創業團隊，找到國際夥伴進軍國際市場。

為什麼要成立STARTBOARD?

新南向國家人才濟濟

近年來台灣大力推動高等教育輸出，透過精進在台留學友善環境及強化留學台灣優勢行銷，來擴大招收境外學生。2018年為新南向大專院校學生約為3萬多人，並預計在2020年增加到5萬人。

如何讓人才濟濟的新南向國家人才和留學生，留在台灣找尋夢想闖出一番事業，除了到大企業或中小企業上班外，加入新創團隊或是自行創業也是一條道路，如何提供充分的資訊給國際人才，實為重要課題。

來台求學與在台創業較無交集

在成立STARTBOARD

前，有一個我們實際碰到的故事，一位在交通大學就讀電腦科學的印度博士生，與我們聯繫表示

Phoca PDF

希望能在台灣創業，詢問是否有相關建議和資訊，然而當時我們對於國際人才在台灣創業的相關資訊及

資源並不清楚

，後來此位拿了六年全額獎

學金的印度博士生，交大畢業後，在台灣IC巨頭效力兩年，於2017

離開台灣前往澳

洲擔任教授一職，台灣很可惜流失了一位優秀人才，此案例也是STARTBOARD成立的初心。

過程中，我們發現許多來自東南亞及印度的新創潛力股對團隊自身的產品與服務模式深具信心，卻在跨足台灣市場時因資訊的不對等而忽略台灣與母國的差異，進而可能影響團隊的創業計畫及公司設立進程。

台灣跟東協印度等國需要進一步的交流，雙方的交流不僅是商務上的合作，更需要對彼此文化背

STARTBOARD

是一個雙邊溝通的橋樑，團隊成員擁有熱情與專業，協助增進彼此在溝通上更能理解對方，讓創業之路更為順暢。

創業確實困難，在異國創業又是難上加難，但只要能確切掌握團隊當前面臨之問題與解決問題所需之資源，做好相關風險控管，構思解決方案便不是難事。

Phoca PDF

發佈：2019-07-11, 週四 15:35
點擊數：18614

台灣品牌南向，留才、用才為最重要問題之一

台灣產業進軍東協、印度市場，往往會面臨到語言、文化、資金、相關法規等的市場考驗，若無妥善規劃和市場風險評估分析，將造成業者重大的損失。因此，進軍東協印度市場，除了足夠資金，人才、法規遵循是市場成功重要因素。

東協印度人才合夥、聘用的不熟悉

近年，台灣產業不斷轉型，新創公司也不斷冒出，在東協印度市場的佈局也正從代工產業逐漸轉型成品牌及服務等相關產業。當然，人才的聘用上也與代工產業相當的不同。代工產業人才大部分只需要能夠完成交辦事務及例行工作人才，但品牌、服務業等產業成功除了專業本位外，是不斷的溝通、矛盾、妥協、腦力激盪、市場因素等各種因素的綜合型人才，因此一個好的國際公司，一定免不了三種特質的人才：

(1)管理國際人才

(2)了解當地市場文化

(3)能與不同國家同仁合作

各國文化、工作習慣都不同，語言的不同導致溝通成本增加、誤會的產生都是常見的問題，如何找到那個平衡點並不容易。

Phoca PDF

發佈：2019-07-11, 週四 15:35
點擊數：18614

東協印度人才的文化認同不足、忠誠度低

近來常有國際新聞報導台商在越南、印尼工廠有暴動，破壞、縱火導致台商損失慘重，台灣也因為國際政治的窘境，也無能無力要求賠償，但從僥倖沒被破壞的台商案例中，可以發現到，就因為工廠裡有聘用當地人才主管，而免於成為破壞的標的。

而當地人才的聘用，通常是建立在薪水上，常常因為另一家公司多給一些薪水就跳槽，這對於台商的營運成本是非常高昂，因為投入了相當的教育訓練成本，但卻無法有效的回收。因此，當地人才對於台商企業文化的認同以及懂的與台灣同仁合作，將會是最理想的人才選擇。

而這些優秀的人才，筆者認為在台灣有相當多的東協印度學生來台求學，而這些學生在台就學期間，有相當的機會可以了解台灣當地文化、風俗民情，如能安排這些學生在求學期間到台灣產業實習，不論是企業、中小企業或是新創團隊，在實習期間，國際學生能有機會與台灣的同仁合作，懂的該間業者的核心價值與文化，也懂的如何與台灣同仁共事，畢業後這些國際學生就是這些業者最好的品牌大使和培訓幹部，未來也比台灣同仁有更高的可能性回到自己的故鄉去打拼。

為什麼東協印度人才留不下來

東協印度人才留不下來有許多原因，筆者在這邊整理幾個常見的原因：

1.資訊提供不完整：

Phoca PDF

發佈：2019-07-11, 週四 15:35
點擊數：18614

大部分各校的國際處對於學生比較偏向於簽證和獎學金的作用，因此學生與國際處接觸大部分是為了權益或是發生問題時才會有聯繫。

2.資訊提供非英語化：

各校定期都會有校園徵才博覽會，但可以發現，幾乎只有提供給台灣學生，而沒有國際學生的校園徵才博覽會，創業的資訊更是少之又少。

3.簽證問題：

學生畢業後只有六個月的有效簽證，學生在有限的時間內，要經歷投履歷、面試等繁複流程，而且也有可能會面臨經濟問題，因此在這樣的各方壓力力下，許多學生選擇直接回國或到其他國家任職，更別說是留台創業了。

4.各區域國際學生資訊落差：

筆者發現，同縣市各校之間國際學生彼此不太熟悉，如何好好的串起各校、各縣市的國際學生是相當重要的。

政府近年改善上述問題，相關法令亦鬆綁，仍期待更多政府及相關組織深入進行前端社群國際學生串接，瞭解並解決需要改善的問題，未來這些優秀的國際學生，除能協助台灣產業進軍國際外，亦推薦更多優秀學弟妹，以建立人才生態系。

Phoca PDF

發佈：2019-07-11, 週四 15:35
點擊數：18614

國際市場創業

創業團隊要走進國際市場，肯定需要國際化的團隊成員，舉凡國際知名獨角獸及知名新創公司，一定都是由國際團隊組成，深入了解各國市場和行銷策略，才能在市場上拔得頭籌。但可惜的是台灣目前充沛的創業能量大部分都是由台灣團隊組成．導致於市場的發展被相當的侷限，舉例來說東協市場，要進入當地市場馬上要面臨的不外乎就是人才與當地相關法規的問題，以及文化語言的融入，因此，來自東協的夥伴就顯得格外重要，可以有效的協助新創團隊在當地解決問題。

信任是最困難的事情

新創團隊成功與否，大部分的成敗的因素都和團隊有關，因此找到值得信賴的夥伴是新創團隊成功與否的必要條件。如在

東協當地市場獵才，會面臨到以下幾個困境，(1)

團隊知名度不夠，難以引起優秀人才注意；(2)

薪水和相關福利給不到位；(3)合夥協議不夠明確；(4)

僱傭委任關係及當地勞動基準法的合宜；(5)

語言不通難以有效率的溝通或語言不合造成誤

會；(6)當地的法規不熟悉而延誤公司進度；(7)

被競爭對手跳槽挖角等，任一項都可能讓新創團隊元氣大傷且有很大的可能倒地不起。

Phoca PDF

發佈：2019-07-11, 週四 15:35
點擊數：18614

因

此，

為何不從

在台灣就學的東協

印度學生開始建立關係呢？目前在台

灣的東協印度學生約有3萬多人，2020年將會增加到5

萬人，其中，一定會有相當比例的國際學生對於創業有相當的熱情和夢想。那為何不在學生簽證還生效，不用擔心簽證過期問題，鼓勵國際學生勇敢創業，不論是自己創業或是與台灣同學合夥創業，抑或是與研究室的教授合作，將好的實驗成果商業化，這些都是很好的時機點，況且又能在學生時期建立良好的關係，這些國際學生因為在台灣就學，了解台灣文化及並與台灣人合作，以上種種的優勢，也是STARTBOARD的工作，建立台灣團隊與東協印度團隊合作的橋樑。

打造台灣成為友善的創業國家

資訊透明及資源整合是留才的重要基礎建設

國際學生有了初步創業意願，還必須要有完整配套措施，也就是相關資訊透明及資源整合。如何讓國際學生在創業這條路上，能享有台灣團隊的豐沛資源是重要的。

首先，從友善的全英文環境建立開始，從創業家簽證辦理、公司設立流程、相關法規遵守及政府資源補助等。目前，不論是政府機構或是各大育成、加速中心都還未提供全英文化的環境，台灣團隊在以上的問題上，往往就需要繁雜的手續和流程，更別說是不懂中文的國際學生，想要申請

Phoca PDF

發佈：2019-07-11, 週四 15:35
點擊數：18614

政府補助簡直是難上加難。這也是STARTBOARD

努力的目標，建立完整的SOP及全英文化的資訊提供，並有專業的業師及顧問諮詢。

創造國際創新創業氛圍

如何讓國際學生願意投入創業這條路，有必要透過社群經營和推廣，更重要的：如何讓在台灣唸書的國際學生來台時能清楚認知相關資訊，以及台灣友善創業環境，鼓勵國際學生不用擔心相關法規、資源阻礙降及資訊不清楚的茫然，盡情揮灑創意往前衝；不論是透過新生訓練或是定期的各大學的校園活動，透過口碑行銷和成功案例的述說都是很好經營的方式。

應審視的議題與建議

加速器、育成中心不應重複做類似的服務

台灣鼓勵創新創業，也造就許多加速器、育成中心林立，許多成為靠政府補助的單位，輔導團隊只是為了消化預算、過水後成為KPI，在進住時間過後就不再追蹤，如各加速器、育成中心能各自在創業不同領域或議題服務上更完整，彼此在整合資源，相信能提供創業者更完整服務及打造多元的創業環境。

鼓勵青年創業，但必須了解相關風險

Phoca PDF

發佈：2019-07-11, 週四 15:35
點擊數：18614

政府是善意鼓勵青年創業，除了各種獎勵補助外，也提供低利率貸款，但是從實務經驗來看，缺乏社會實務經驗及風險控管能力，創業成功已相當困難，失敗後又必須承擔負債，也有許多創業家是因為好工作難找，薪水過低或是無法有效發揮長才而選擇創業。

鼓勵青年南向

鼓勵台灣創業家去東南亞絕對是好事，但在異國創業最重要的就是資金、人才、法規，並非僅贊助機票或活動費用即可，更重要的事有當地懂語言和文化的夥伴，然而，台灣創業家與東南亞年輕創業家無太多交集，因此，讓在台灣就學的5萬名東南亞同學知道彼此訊息是相當重要的。

鼓勵民間單位

政府南向經費建議要多發給認真執行的民間單位，因為民間單位較不易向法人單位受到政策及組織異動而停止計畫延續性，實為可惜。

在台灣國際學生充分了解在台灣可發展生涯規劃

讓國際學生充分了解到在台灣就業、創業等機會及相關風險成本，而不是只為了教授發論文用，少數國際學生領獎學金來台，獎學金即為國民稅金，不加以善用人才實為可惜。

建立台商、國際人才交流機會

Phoca PDF

發佈：2019-07-11, 週四 15:35
點擊數：18614

台灣許多隱形冠軍、品牌業者，政府許多資源都集中在巨型企業，因該要讓廣大中小企業也有更多人才、併購、投資機會。

新住民扮演南向重要角色

目前，經推算，18~25新住民約有15萬人，其中，可能有約7萬名來自東南亞，因此，如果能多鼓勵這批人才發揮更大價值，不論是加入台商南進、加入新創團隊、創業或是發揮其影響力。

創業南進的未來

政府推動新南向政策，絕對是正確的方向，政府也積極制定新經濟移民法及放寬相關資本額限制，鼓勵創業團隊在找國際合夥人或聘用國際同仁更為便利。因此，東南亞印度市場離台灣近，台商佈局眾多，來台的留學生及新住民不僅佔有一定比例且逐年提升。東南亞、印度市場快速的經濟成長及誘人的人口紅利，以及即時享樂的各種特點，都是南進的大利多，如何善用台灣多元的文化創造力及優異的軟硬體實力，以及優秀的頂尖人才，都讓台灣業者擁有龐大的商機，因此，如能善用手邊資源及天然優勢，台灣新創結合東協度人才共同發展當地市場，絕對是可以期待台灣團隊在國際上大放異彩。

Phoca PDF

發佈：2019-07-11, 週四 15:35
點擊數：18614

作者 林致孚　為 Louis Group萬國專利暨遠東萬佳法律事務所集團事業發展經理/STARTBOARD 營運長

Phoca PDF