

gustav / June 05, 2009 10:04AM

[【數位時代】若水第一擊，揮空啟示錄 \(2008-10-14\)](#)

【篇名】若水第一擊，揮空啟示錄

【作者】謝光萍

【出處】數位時代 2008-10-14

【連結】http://www.bnext.com.tw/StoreView_650

【本文】

若水大張旗鼓舉辦社會企業創業大賽，在兩百多件創業提案中，選出結合農業與公益的「曙光計畫」。沒想到卻在評估後，若水決定不投資。究竟在這一連串過程中，若水獲得了什麼啟示？（採訪・撰文＝謝光萍）

嘉義阿里山特富野的山地村落，黝黑的原住民將部落的廚餘製作成有機肥料，耕作出可口的有機高山蔬菜，原住民可以自給自足、在地就業獲得穩定收入。這是「曙光計畫」團隊的創業提案，贏得了「若水國際」第一屆社會企業創業大賽，作為社會企業創投的第一個標的。

若水國際是趨勢科技創辦人張明正和作家王文華中年創業的新事業，希望能夠找到兼顧生意和公益的「社會企業」。然而，結合了農業和公益的「曙光計畫」，在兩百多件創業提案脫穎而出、被張明正形容為「在台灣到處翻石頭」才找到的計畫，卻在評估之後，毅然決定不投資，等於若水的第一擊，揮棒落空。

若水的研究功夫做得非常紮實，先舉辦「世界咖啡館」討論會，邀請五十位原住民部落工作者、部落意見領袖、宗教團體領導人齊聚一堂，討論「原住民最樂意用什麼方式賺錢，同時能讓部落永續發展」。接著又訪談了台灣各地近十位農業市場領導者及學者專家，了解有機農業市場與競爭環境、成功關鍵因素、所需的核心能力等。

張明正也親赴有機市場較成熟的日本考察，研究日本連鎖便利商店Lawson針對樂活風，經營專賣有機食品的主題店「Natural Lawson」，從零售通路觀察整個有機產業供應鏈的運作模式。張明正感嘆：「以前做防毒軟體的毛利，和有機農業比起來多太多了。」

啟示一：做公益也需精生意算盤

經過市場研究和驗證、替曙光計畫試算過財務報表後，若水評估曙光計畫無法以預期的社會企業型式成功，決定取消投資。曙光計畫團隊的成員李志強表示：「社會企業是非營利組織和企業의 交界，中間的光譜顏色深淺不一，在反覆地溝通之後，我們和若水的共識仍不一樣，我們傾向原住民一些。」儘管五百萬資金告吹，曙光團隊仍放下原有工作成立公司，堅持覺得對的事情就要去做。

「若水的問題是大不夠大，應該要把對社會企業的熱情願景，更大張旗鼓地讓全台灣知道，」華晶創投董事總經理曾煥哲評論：「如果連國父革命都必須在好幾個不同省起義，如果連林肯選了六次各種公職都選不上，最後唯一選上的是總統，若水不應該太謙虛、太謹慎，第一年只選擇一個標的。」

啟示二：公益活動須具備企業概念

擔任社會企業創業大賽評審的曾煥哲說：「大部分的人忽略了公益活動不能只靠愛心，還要靠市場機制。」所以提案都偏公益角度，缺乏企業概念。如果有關注的焦點，從損益兩平出發，對社會企業可以有更多想像。

第一年繳了白卷的若水，不再等待創業團隊捧著寫好的營運計畫書送上門來，決定更主動積極，對社會撒下社會企業的種子：培養志工的商業能力、公益意識，讓志工的熱情可以系統化地交流，並且提供試做資金。若水在網站上舉辦長期的「公益創新者計畫」，鼓勵每個人在工作之餘，上網丟點子，招募志工，讓網友給建議，「哪怕只是招募街坊鄰居打掃水溝都可以，」張明正笑說：「只要有使命必達的熱情，他出一半錢證明他有心，若水出資一半。」

若水在這一年的觀察，發現台灣志工需要「公益網路平台」，提供可信任的透明資訊，不只是錢，要結合彼此的專長一起做公益，並且可追蹤自己和他人的影響。

在公益金流方面，台灣已有雅虎奇摩和智邦，若水打算從人出發，打造串連非營利組織、企業、弱勢人才的「公益版人力銀行」，預計明年上線。

啟示三：用網路平台做公益

「台灣可能有著兩千三百萬個做好事的小夢想沒機會實踐，用平台來做，一定可以做出些什麼來，」靠掃蕩電腦病毒起家的創新王張明正許諾：「創業難，要扭轉大眾對公益的想像也難，創一個既公益又顧生意的社會企業更難。」若水的第一年，儘管沒找到投資標的，卻累積了四千名熱血網友和志工顧問，集結了人才的力量。白手起家將「趨勢科技」打造成國際品牌的張明正，這一次挑戰社會企業夢，還有很長的路要走。