



創業純粹的樂趣是什麼？ 讓謝玠揚與蔡松霖告訴你 ～Neogence的故事

採訪撰文／林秀美
照片提供／謝玠揚與蔡松霖

謝玠揚與蔡松霖，臺大化工博士。兩個6年級男生，2005年成立德典公司，賣自家保養品Neogence。2010年，亞洲最大美妝通路「莎莎國際」入股，意謂著從臺灣走向東南亞，2012年進入中國。不出幾年，Neogence已在前述地區華人圈建立品牌，現在進行式是向歐美和中東市場進軍。

當年因為研究室學妹想要DIY調配保養品，出於好奇也DIY，但沒想到博士畢業後創業專賣自家產品。他們很認真看待這份醫美事業，要讓人更健康更美的事業，賦予自己社會責任。『讓你美麗，也讓地球美麗』不只是口號，在他們的

產品找不到當紅的馬油或蝸牛萃取液，包裝使用可回收材質不過度包裝。他們老實說，這是在臺大10多年造就出來的影響：對地球好的就該去做。

實驗室2人組默契佳

1993年，兩人同時進入臺大化工系讀書，由於學號連號，做實驗被編在同組，從大一起兩人就「形影不離」。念碩士班的指導教授不同「暫時分開」，攻讀博士時又同入謝學真教授門下，同窗10多年，也因此培養出絕佳默契。「我們通常是最快完成實驗、最早離開實驗室的一組。然

後去小小福買塊雞排充饑，吃飽了回實驗室看同學，發現有人還在做。」謝玠揚說，他們用分工來爭取時間。蔡松霈附議：「他蠻有開創性的，點子多，是實驗室的總管，每到寒暑假就會大興土木、忙得不亦樂乎。即使畢業多年，回到實驗室還可以看到當年的“影子”。」

謝教授當時還是副教授，研究經費有限，有一年爭取到新空間和經費，師生合力規劃建立無塵室及新實驗區。他們跟著謝教授參與組織工程研究，謝玠揚的題目是聚麩胺酸及幾丁聚醣複合生醫基材之製程探討、性質改良及制放應用，蔡松霈做的是以胺基酸修飾幾丁聚醣／膠原蛋白複合基材之製備、特性分析及其在組織工程、生物反應器之應用。雖說研究論文和創業內涵相關性不大，不過，做研究操練他們解決問題的能力則有極大助益。

謝玠揚說，「化工系在工學院被戲稱為最不務正業的系，因為許多人畢業後所從事的工作和本科不相干。其實化工系的課很務實，教分析、量化、生產，也就是將理論化為實際，進而大量生產、商業化。這個過程對我們的創業是相當有幫助的。」的確，蔡松霈回想「大四有門課『程序設計』，就十分具有啟發性。老師把學生分組，每組給一個project讓學生解答。我記得我們的作業是蓋一間萃取無咖啡因

咖啡的工廠。透過“蓋工廠”，就可以把以前學過的單元操作一個個應用上去，還要學習評估和規畫，包括蓋工廠所需的土地、資本和員工等等，這對創業的人來說是很好的練習。」

博士創業專賣保養品

換句話說，化工領域與民生最相關，從早期「顯學」石化業、紅透的半導體材料，到他們念書時生技業竄出都是。而他們決定念研究所也是志在生技，因為「在實驗室一天做出來的東西可以立刻應用在生活中，這是最有魅力的地方。」謝玠揚如此說。他們的創業就是從化工系的實驗室開始，動機是媽媽的一句話。

2002年，臺灣興起保養品DIY風潮，看到學妹也在讀牛爾的書，他們跟學妹說學化工的做化妝品配方，可以做得更好。於是集資2,400元買了原料和瓶罐，調配出第一批保養液，送給親朋好友使用。結果反應奇佳，爭相索取，於是他們訂了個工本費價碼，開始量產，100萬元創業金就是這樣來的。

2005年，謝玠揚取得博士，首先面臨就業選擇。一來書讀得很久了想轉換跑道，二來自覺不適合呆在象牙塔，所以傾向創業。只是這不符父母的期待，即使母親是產品的愛用者，也不願意拿到博士的兒子去賣保養品。「所有人聽到後的第一個表情是，你腦袋壞了嗎？」這讓他掙扎許

2個大男生會接觸保養品，都是因為在臺大的同門學妹。



創業2人組，謝玠揚與蔡松霈從大學起就是實驗室好搭檔。



久，還去應徵助教，結果當然沒錄取，因為他並不想出國深造。在不容許自己浪費一年的情況下，9月和蔡松霖，還有認識多年的洪志淳醫師和張建屏藥師共同創業，加上10多個親朋好友兼愛用者出資相挺。直到2010年小有成績後，法人機構入股，順勢將產品推向國際。

Neogence積極開發新品，激勵買氣，很快就成為莎莎在星、馬、港銷售第一的臺灣醫美品

牌，2012年進一步將合作重心延伸至中國市場，展店500家。但回首來時路、創業的頭一年多，謝玠揚嘗試接觸了當時所有美妝通路可都四處碰壁。直到2006年，得到Payeasy青睞，以試用為號召，一舉擄獲消費者芳心，3個月營收破百萬，從此打響了知名度。

化解危機靠臺大所學

就在網購扶搖直上之時，代工廠欠債落跑，差點因此斷貨，危及信譽。為長遠打算，他們決定自行建廠，2007年第一次對外增資，半年內就把廠房建起來。蔡松霖說，資金有限，沒能做到百分百，不過經過幾次改裝升級，於2013年已取得GMP認證。建廠讓蔡松霖在臺大所學得到充分發揮，讓他頗引以為豪。謝玠揚則要對臺大的通識課程按讚，「當時選修的經濟、管理甚至法學概論的課對我的幫助很大，出社會才知道上這些課的學費很貴，而且師資又不一定比臺大好。所以學弟妹要好好利用學校的資源。」

社團是另一個學習的場域，特別是在人際關係和領導力。蔡松霖說：「先聲明不是反清復明，是遊山玩水。以我參加的新天地會為例，在辦活動過程中召集會議、討論分工，就是公司管理模式的縮影。」所以讀大學不要只窩在圖書館K書，也要參加社團。個性較外向的謝玠揚參加的是書法社和系學會，除了樂趣，「真正學到的是如何相處和做事。以前對《天下》評比企業老板最愛用人才是成大不是臺大，很不以為然，自己當老板以後就明白了，臺大人真的比較特立獨行，但現在社會靠的是團隊合作，不要獨行俠。」

兩人在管理和行銷上真的是門外漢，一路摸索，對他們而言，「管理是一個嘗試和學習的過程」。蔡松霖說：「剛畢業時，還不脫學生的思

蔡松霖表示，他在臺大所學的系统設計，徹底落實在建廠。2013年取得GMP認證，不僅能做自家產品，也有代工能力。攝影／彭玉婷

惟，覺得公司氣氛要像研究室，要活潑、要對員工好、午休兩小時、9點來上班還可以出去買早餐…，對管理的概念是從實驗室移植來的。經過這幾年逐漸修正，才建立起制度。」謝玠揚也回應，「我們的制度在初期和其他公司很不一樣，後來發現原來人家的制度和方法是經過好多年試誤，發展趨同。」

至於如何分工，兩人異口同聲說依照個性、興趣和專長彈性應變。「我們認識超過20年，都知道對方比自己厲害的地方，也知道自己比對方厲害的地方在哪，所以碰到事情，心裡有數，誰擅長誰就去做。」原則上謝玠揚負責行銷通路，蔡松霖則管理財務採購及工廠。若意見不同時又該如何？兩人再次異口同聲地表示：「那看誰可以說服誰。吵架時會吵很兇，但確定後就不要再有意見。」

前進的動力來自擔當

公司成立8年，營業額年年創新，已超乎預期很多，完全不受景氣影響。謝玠揚表示因為醫美是民生產業，有其必需性，不過，臺灣的一窩蜂心態及惡性競爭，也讓這個產業有隱憂，逐漸失去其專業形象。「臺灣有個怪現象，可以瞬間把某個觀念大量複製炒作到令人生厭，像幾年前風行一時的葡式蛋塔，大街小巷都是，然後突然消失，現在醫美也面臨類似問題。」為此，他們力圖回歸本質，2013年成立肌膚保養研究院，為消費者做膚質檢測，也藉此個案累積資料供研發使用，三是展開消費者教育，辦博士講堂，推廣正確保養知識，以取得消費者認同，重建醫學美容的專業地位。

Neogence在東南亞已占有一席之地，尤其在

Neogence推出新品速度快，完全仰賴這群年輕又有創意的研發同仁。



馬來西亞、新加坡、菲律賓、印尼等國家，華人或居多數或有經濟優勢，且將臺灣視為流行趨勢中心，對華文圈有一定的影響力。現正計畫進軍歐美和中東地區，以品牌和代工並行，搶占他們口中的藍海市場。理由是亞洲的製造水準不輸歐美，可以技術爭取代工，對中東和南美乃至北美西岸華人比例較高的地區，則可主打品牌。

謝玠揚和蔡松霈將視野拉高、面向國際，也將戰線擴大至全世界，近兩年更陸續增資導入其他科技業作為策略性夥伴，不斷挑戰通路經營的障礙，要超越自己所創造的高門檻。上櫃上市是可見的未來，但他們更願意強調的是企業良心和社會責任。是讀書人也是商人的他們堅持真誠，



「每一件事，一定讓你知曉。」這在當前食品安全問題連環爆的臺灣，讓人聽來格外安心。

從草創2人組增加到30人、現有70名員工，有員工結婚、生小孩，謝玠揚說現在開始體會何謂社會責任。「當初想，一個月收入20萬，日子過得開心就好。現在發薪水前，聽到員工討論領到薪水後要吃大餐、買iPhone，我很感動，是我們促成這些事、這些快樂的事。為了要在每個月5號按時發薪水，讓大家開心過日子，成了支持我們做下去的動力。這是創業當中最純粹的樂趣吧。」

謝玠揚說，這創業的路走來，當中最純粹的樂趣之一就是讓員工開心。
攝影／彭玉婷