

# 施崇棠

## 个人履历

1952 年，施崇棠出生于一个公务员家庭。毕业于台湾大学电机系的他在部属眼中是温柔敦厚的“教授型”领导者，“谆谆教诲、对每个人都很客气、情绪从不大起大落”。但是像他这样儒雅、柔和的人，身上却埋藏了一股呛人的狠劲。

1979 年，施崇棠与施振荣等七人一起开始创业宏碁，任职宏碁个人计算机事业处总经理。

1994 年，华硕创立 4 年后，42 岁的他离开奋斗了 15 年的宏碁，正式加盟华硕担任董事长兼总经理，重新从此开始了他的创业生涯。他一来到华硕就开始和英特尔叫板，想要争做世界主板领域里的老大。3 年后华硕甩开了英特尔，还把当时世界第一大主板厂商 Micronics 打得落花流水，一跃升为行业老大。此间施崇棠令华硕的销售业绩成长了 12 倍，利润高达 20% 以上。

1996 年，他带领华硕把国际市场上的主板地位建立起来后，开始向别的领域里扩张。不到三年，华硕分别涉足到笔记本、多媒体、服务器领域。

1998 年华硕的笔记本电脑拿了 18 个奖，还有两台机器在俄罗斯上了太空。

1999 年初，美国《商业周刊》在评选出来的全球 100 家表现最佳的 IT 企业中，将华硕排在第 18 位。

2008 年 1 月 1 日起，华硕品牌与代工分家，退居二线，不再担任华硕集团总经理和 CEO，仍担任华硕集团董事长。

2007——2009 年华硕连续 3 年跻身《财富》500 强，1998——2009 年连续十二年被美国商业周刊（BUSINESSWEEK）评为“全球 IT100 强。施先生推出业界关注的“巨狮”、“银豹”策略与“常山蛇”等企业管理模式。

## 人物简介

技术出身，为人低调

华硕董事长施崇棠研究技术出身，为人低调，甚少在公众和媒体面前曝光。华硕与科协联手建设科普图书室的计划 20 日在北京人民大会堂启动，为表示对此次计划的重视，施崇棠亲自从台湾来到北京，参加这一公开活动，并接受了记者的采访。尽管时间不长，但从他的言谈举止中记者依然领略了他崇本务实的风骨和文弱外表下隐藏的豪情壮志。

爱挑战的创业者

“我的个性比较喜欢挑战，在跟宏碁董事长施振荣交谈很久之后才决定离开的。”谈到当

年离开宏碁的原因，施崇棠阐述得非常简单——爱好挑战。

1993 年底，施崇棠离开宏碁决定加盟华硕时，华硕正处于企业发展中的瓶颈期。华硕电脑 1993 年的营收只比 1992 年高出 1.2 亿台币，这在当时的台湾 it 业，几乎可视为停滞不前。

业绩的不理想，从侧面反映了华硕当时市场策略方面存在着问题。而由此引发的管理层之间的争吵，更导致人才不断流失，华硕面临着重大的危机。

走投无路的华硕领导层第二次敲开了施崇棠的家门，请求施崇棠出山，帮助华硕摆脱困境。在他们的再三劝说下，1993 年底，施崇棠离开了宏碁，来到华硕担任董事长兼 ceo，全面开始了对华硕轰轰烈烈的调整和再造。

其实，早在 1989 年华硕创立的时候，施崇棠就受到邀请去创立华硕，但那次被施崇棠拒绝了。

施崇棠当时之所以不离开宏碁，很大程度上也是热爱挑战、不怕困难的性格使然。

1987 年，宏碁电脑公司收购了美国康点公司。但此次收购非常不利，收购之后的 3 年内，宏碁累积亏损达 5 亿美元，最终不得不宣告失败。在宏碁最困难的时期，作为宏碁的创始人和技术核心，施崇棠不愿这时离开它，他希望等到宏碁复兴的时候再作打算。

只争第一的战略家

接手华硕之后，施崇棠便着手调整企业的经营思路。

华硕的很多员工都熟知施崇棠爱问一个问题：“世界第一高峰是珠穆朗玛峰，第二高峰是哪一个？”这个答案很多人都不知道，也无须知道。施崇棠问这个问题只是为了说明，世界上只有第一高峰为人所知，因此，华硕要为天下人知而不被芸芸品牌所淹没，唯有“世界第一”这一条路可走。

在施崇棠的带领下，华硕最终形成了清晰的市场策略和明确的企业 dna。市场策略方面，华硕拟定向“巨蟒”、“地头蛇”（世界各地地方品牌电脑）和“蚂蚁雄兵”（散户经销商）全面供货，先期扶持后两者，前者在企业壮大后重点出击。而华硕 dna 则被描述为崇本务实、创新唯美与精实思维。

江湖风云变幻莫测，华硕在重整，世界 it 产业格局也在发生着变化。1995 年，华硕在主营业务主板产业上迎来一位劲敌——英特尔（186,0.00,0.00%）。英特尔当年突然宣布进军主板业，第一年就宣称出货 1000 万片。台湾所有的主板制造商都如临大敌，业内更纷纷认为华硕将是最大受害者。“不少人劝我说，英特尔太厉害，不要与他们作对。”施崇棠回忆起当时的场面说。

不过冷静的施崇棠并没有因为别人的劝阻而失去信心。他经过周密的考虑后认为，以台

湾企业惯有的效率和成本优势，在正确的市场策略下，只要强化本企业的抗风险能力并联合其他企业群起而抗之，这场战事胜算很大。

施崇棠与众多台湾企业分享了这一观念，在得到了绝大多数企业的赞同之后，拉开了一场台湾企业集体对抗英特尔的战役。

施崇棠的战术非常简单——围魏救赵。当时台湾主板业很发达，每年向英特尔采购的微处理器数量约占英特尔总出货量的 70%。一旦丢失如此巨额的订单，英特尔的损失足以大伤其元气。

一时间，几乎所有的台湾主板厂商都开始放弃英特尔，转向其他厂商采购微处理器，英特尔感到了寒意，终于松了口。

台湾主板行业长舒一口气，华硕则发到了一笔“大财”。原全球主板产业巨头美国 micronics 由于英特尔的退出而痛失大单，从此跌下神坛；而华硕却异军突起，甚至得到了惠普的巨量主板订单，敲开了国际大厂的门。

1996 年底，华硕一跃成为全球最大的主板厂商，营收 133.3 亿台币。同年，华硕上市，成为“股王”。而这一切，皆是在施崇棠的指导下取得的。

2008 年 1 月 1 日，施崇棠决定退居二线，不再担任华硕 ceo 的职务，让位于沈振来。未曾想到的是，2008 年席卷全球的金融危机重创 it 产业。2009 年 2 月，华硕公布 2008 年第四季度财报，净亏损 8224 万美元。这是华硕成立 20 年来的第一份亏损成绩单。

亏损之下，施崇棠放缓了退居二线的步伐，希望在全球不振之际鼓舞士气。

在他的鼓励和带动下，华硕副总级以上高管集体决定降薪 30% 以应对危机，直至公司运营恢复正常为止。而普通员工被视为是华硕的中流砥柱，因此不会加入到降薪中去。

在施崇棠的眼中，任何困难都是暂时的。“亏损主要是由于经济大环境和汇率的影响，不过预计这一局面将会尽快扭转，可能今年的第一、第二季度就会有所反映。”施崇棠说，“虽然外在环境变化迅速，我认为高品质还是企业经营的根本源头，这也是我一直强调‘内功修炼好，才能谈外功’的原因。”

施崇棠认为，景气可以变化，品质不能改变。争取世界第一，从来就不是短期的事情，而要从长期、从各方面努力，包括回馈社会。

“社会给了我们很多，我们应该回馈社会。”施崇棠这次到大陆，慷慨地带来了 5000 万元科普事业的投资，也希望能够借此与大陆市场建立更加信赖的关系。

相比而言，施崇棠对自己就显得有点“小气”了。随行的工作人员告诉记者施崇棠平日生活极为简单，不吸烟、不喝酒、不喝茶，也不喝咖啡，只喝白开水。

## 人生挑战

基因：工程师文化

“我的父亲是台湾的心算冠军，在他的影响下，我很喜欢去深入地想事情。”

1989 年春节刚过，童子贤、徐世昌、谢伟琦、廖敏雄四个人走进了宏碁董事长施振荣的办公室，来向老板辞职。他们都是宏碁的资深工程师，这一次他们决定集体出去创业。

他们同时也来向自己的上司和老师施崇棠告别。施崇棠是宏碁的七位创始人之一，被施振荣评价为宏碁“第一技术高手”，这位台大电机系的高材生成长于公务员家庭，自幼受到严谨务实的家教，“我的父亲是台湾的心算冠军，在他的影响下，我很喜欢去深入地想事情。”他此时就已经敏锐地看出：IT 业竞争日益激烈，几个年轻人选定只专注主板、做精做尖的模式是很有前途的。

1985 年前后，Intel 推出了 386，微软的 Windows 也开始销售，电脑操作变得空前方便，全球 IT 产业井喷。一直向全球供应零配件的台湾厂商，面对成倍涌来的利润达到 100% 的订单，忙得乐不可支，没有一个人将主板视为一项产业。四个“技术偏执狂”却一头扎进了实验室。“做出最好的主板给他们看！”这种“不求大，先求好”、这种对技术追求到近乎疯狂的工程师 DNA 从一开始就根植华硕。

四个年轻人在辞职时就力邀施崇棠一道创业，时值宏碁陷于一项不利的收购，身为宏碁创始人之一，施崇棠此时要共度危机，不愿离开。但由于理念的认同，施崇棠给自己的学生特别提供了 600 万台币支持。

出山：崇本务实

“崇本”即思考，想事情深层的本质；“务实”即想清楚了，就要彻底地去执行。

靠技术切入市场的华硕一路高举高打，但 1993 年业绩却停滞不前了。四人意识到，自己成于技术，也将止步于技术：企业已在战略、管理、营销、人才等方面遭遇到了瓶颈，无论怎么踩油门也感到力不从心。

“干脆把老师请出山。”为了争取施崇棠，四人曾有多次半夜还“赖”在施家不肯离去的记录。1994 年初，年届 42 岁的施崇棠终于辞去宏碁个人计算机事业部总经理之职，出任年轻华硕的董事长兼总经理。

对于出山创业的原因，施崇棠解释为：“我这个人喜欢挑战！”施崇棠带领着华硕梳理思路，形成了先地头蛇和蚂蚁、后巨蟒的清晰市场策略——向巨蟒（国际 IT 大厂）、地头蛇（世界各地地方品牌电脑）和蚂蚁雄兵（散户经销商）全面供货；先期扶持后两者，前者在企业壮大后重点出击。

他的逻辑是：后两者因实力较小，华硕将能掌握更大的议价权；后两者的 DIY 电脑因其低价，同时各“地头蛇”在本地拥有的比国际大牌更快捷的售后服务，都将使华硕顺势大量

出货；DIY 电脑的品质常常被千夫所指，而华硕恰好能满足后两者对高品质的渴望，“电脑中装的是华硕主板”甚至是招揽客户的“卖点”。

就这样，华硕在 486 时代一马当先，成为市场上“优质主板”的代名词，被称为“金板”，是当年中关村攒机市场的首选。

对抗：围魏救赵

“当我们目标明确，并且基础踏实的时候，自然就会更多地顺应产业发展的特点。”

就在施崇棠对华硕轰轰烈烈全面再造的同时，全球 IT 业席卷的低价竞争使各板块利润变薄，越来越多的大厂进入主板行业争抢“蛋糕”。1995 年，Intel 突然宣布大举进军主板产业。

一只巨大的恐龙闯进来了。Intel 的高端定位，与同做中高端主板的华硕直接产生了冲突，“当时业内都认为华硕必是这次风暴的最大受害者。”施崇棠平心静气地回忆这场往事，“但我认为考虑这些都已没有用，唯一的出路是迎接挑战。”

施崇棠的想法得到了台湾同行的响应：当时台湾主板业已在国际市场占有相当份额，每年向 Intel 采购的微处理器数量大约占 Intel 总出货量的 70%，显然这是 Intel 被台商掌控在手的软肋，大家同心协力向 Intel 以外的厂家采购微处理器，Intel 就成了“纸老虎”。

Intel 终于打消了大举进军主板的念头。一场大战平息下来，台湾众厂商皆大欢喜。

然而此时，真正的大赢家华硕，却在人们惊愕的注视下浮出了水面——原来，当时全球主板产业领头羊 Micronics 因为 Intel 的退出损失了大单，元气大伤，跌下霸主宝座，华硕却像脱缰的野马一骑绝尘，在 1996 年底一跃成为全球最大的主板厂商。

这一年，华硕上市，成为“股王”。

3 年，施崇棠让华硕销售业绩成长 12 倍。在外人看来或是抓住了机遇，或是走在了“运道”上。但在施崇棠看来，之所以能够把握机会，是因为始终在积蓄力量，准备着超越。“当我们目标明确，并且基础踏实的时候，自然就会更多地顺应产业发展的特点。当我们有实力的时候，我们会逐渐走在前面。”

### 精彩语录

我认为管理就是一种修行。所有的问题，都是出在自己身上，人应该常常反躬自省。

我参与宏碁创业的经历里，施振荣先生教给我四门课程，也是经营最重要的东西：相信由无生有的梦想；勇敢走向国际舞台；以人为本的经营理念；想透彻，才能做透彻。

做企业，要‘避免走到身不由己’。以笔记本为例，当拼到某个时候，OEM 变得非常有竞争，如果你只做 OEM，你可能已是身不由己。

真正的‘精兵主义’，我发现到最后只有一招，就是你在还不需要人时就要找进来。因为

不需要的时候，你的时间够，所以你可以花时间去评估这个人。而到需要的时候再找人，你肯定不会找到很好的人，到时候公司的素质就一直下降，一定是这样的循环。

### 巨狮策略

要想做第一，你就不得畏惧来自任何方面的挑战，无论是追随者，还是潜在进入的业界大佬。其次，要想做第一，你对品质的承诺和较劲的程度是不一样的，因为天塌下来，没有其他的人可以顶着。

爱好挑战在施崇棠在 1993 年底离开施振荣，担当华硕 CEO 的时候，颇有点“受命于危难之间”的味道。当此时，华硕 1993 年的营收同比增长 1.2 亿台币，这在当时的台湾 IT 界，“几乎可视为停滞不前”。

### 动物兵法

巨狮、银豹和常山蛇

施崇棠总结了以动物为原型的几个名词，用来比喻一些策略，或管理理念。

让人印象深刻的是“巨狮”理论。按照解释，“狮”，即首先要将自己定位为食物链上的最强大，一切运作都朝着这个目标前进；“巨”，则需要庞大的数量，要超过竞争对手数倍以上。“一个数量庞大的狮群必将战无不胜。”

“巨狮”理论诞生，正是华硕主板的危难时刻。2002 年，华硕的主板业务被精英公司超越，净利从 40 亿新台币锐减至 25 亿。原来公司无论是笔记本还是主板，都定位在中高端市场，而在那个低价 IT 产品大行其道的时代，等于把日益扩大的中低端市场拱手让与他人。眼见着市场地位滑落，从低价市场颠覆从而侵占大部分市场成为了施崇棠的选择。当然华硕本身的技术实力保证了其在低价策略中，依然能保持不错的产品性能。巨狮理论一出，华硕最后占据了主板市场的第一，“巨狮”也由此成为整个制造业务的终极目标。

“银豹”则意味着矫健，和创新。狮子依然是百兽之王，但银豹亦可以通过灵活的身躯，切入整个“森林”。华硕的笔记本电脑显然有着“银豹”的特质，在 IBM、联想、惠普等纷纷占据着大块电脑市场时，“坚如磐石”亦成了一种独特的营销手段和切入角度。再之后的 2007、2008 年，华硕上网本则成了新一匹的“银豹”。

“常山蛇”是《孙子兵法》里反应迅速的象征，“常山之蛇也。击其首则尾至，击其尾则首至，击其中则首尾俱至。”而施崇棠希望借此让员工明白，从研发到制造到市场的反应速度，需要像“常山蛇”那么灵敏。

还有三个可爱的小动物，亦是施崇棠的心头好，它们是《共好的精神》里的松鼠、海狸和野雁，它们倡导着一种“共好”的团队合作的组织精神。华硕品牌总监郑威在刚进入华硕时，便从总经理那拿到了这本书，反复研读。

不罗嗦的大师

施崇棠最近反复读，并且分外推崇的是德鲁克同乡，奥地利管理大师弗雷德蒙德·马利克的著作，“他很少和你讲罗嗦的东西，就是很简单地把管理的東西返璞归真。”

在马利克的《管理成就生活》中，有效管理的任务，分别是：一、管理目标；二、组织；三、决策；四、监督；五、人的发展。

这在施崇棠看来，这正是他一向推崇的管理方式。也因此，喜欢说规律，说理念的他，在内部会议上，更注重的还是作战的结果，因为“不要搞一堆，弄得很复杂，结果把最后的目标都忘记了。是管理目标，不是目标管理。”

和马利克一样，一向崇奉“道法自然”，从自然界中提出“动物兵法”的施崇棠，希望能在华硕建立起一个有机的神经控制系统，“眼反应得更快。”

而华硕 2008 年第四季度的 20 年来首次亏损，以及如沈振来所说的“管理失准”，亦证明了这种有机系统的重要性。

或许可以这么解读下：有机，意味着人的智慧、能力和作用，而系统则意味着，一套完整的流程和体制。

用施崇棠的话来说，“要靠 IT、靠流程，但是也不能把人整个抹杀掉。”

于是，为了理顺整个价值溪流，也为了增加内部管控，一套新的 IT 系统正在华硕调试上线中。

当然，有机和系统，并不是那么好平衡的两端，尤其是在已经愈发庞大的公司内部，这对施崇棠来说，应该又是个新的考量。

有个小段子，曾经被\*的媒体频频引用：2006 年初，华硕为期 24 天的“六个标准偏差”培训完毕后，来自摩托罗拉的培训师留下了感动的眼泪，因为台下，施崇棠一直陪着员工听讲、演练操作，同样的课他已经听了四遍。

在华硕，掌控流程的人都被称为“盟主”，每星期的高管会议被称为“作战会议”。

这样的称呼，决心满满，似乎又带着一些工程师偏执又好玩的趣味，或许你还可以闻到一丝三国志游戏的味道。

但它不仅仅是个好玩的称呼，这应该已经成为一种融入骨子里的管理文化。

宏碁创始人和董事长施振荣，也是施崇棠曾经的“老师”和工作伙伴，在《再造宏碁》中写到，企业文化绝不是死的教条口号，更不是公司宣传部门的事，而是活的精神。而再成功的企业文化，如果没有领导者尽力维系、主导，就会慢慢消散，最后，行动和口号便不能相合。

于是，卓越的企业，便可能不再卓越。

这一点，对于同为\*电子五哥的宏碁和华硕，都尤其重要，应该也是两位施先生所有的坚持吧。

### 称华硕将打败联想东芝

2010年3月3日，华硕董事长施崇棠表示，华硕目前在笔记本市场位居第六，未来将站稳欧洲市场再抢攻美国市场，目标是先打败联想、东芝，挤入全球前四大笔记本生产商，再冲刺晋升前三大厂。

施崇棠在今年 CeBIT 展会上接受媒体采访时表示，目前华硕在欧洲的成绩相当不错，东欧及俄罗斯已是第一名，西欧是第四名，全球整体约第六名。华硕希望以加强创新研发及健全供应链双管齐下方式，先站稳欧洲市场，再抢攻美国市场。

他透露，在美国地区，华硕已打入 BestBuy 等大型通路商，针对学生、上班族等不同族群锁定推出不同产品，目标是先打败联想、东芝，挤入全球前四大笔记本生产商，然后再全力往前三大厂迈进。

在谈及苹果电脑的 iPad 电脑时，施崇棠表示，产品应以人为中心，再以设计思考，上网本是笔记本的演化，iPad 与其竞争还是有需要克服的问题。

对目前华硕手机的发展前景，他表示，华硕手机采取“银豹”策略，也就是在变成“巨狮”前须有一段养成期，会像“银豹”般反应快、推陈出新，手机业务近期表现非常不错、且供不应求。

### 人物评价

在同事眼中，生于公务员家庭的施崇棠，是温柔敦厚的“教授型”领导者，他“谆谆教诲、对每个人都很客气、情绪从不大起大落”，但在做产品时，这个儒雅柔和的人，身上却有一股呛人的狠劲。“记得当年，华硕是从一个小小的、昏暗的冰果室开始的。我们4个人，对于技术充满狂热，全心希望能够以精深的技术闯出一番天下”，说起那段艰难的创业经历，早已习惯淡然的施崇棠，激情仍溢于言表：“记不清有多少个夜晚不睡觉，我们下定决心，就是要把主板技术搞通，把每一个细节搞通。”

## 王振堂

### 基本信息

王振堂 1954 年出生于台湾彰化。1976 年毕业于国立台湾大学电机系、国立政治大学企业管理研究所企家班第 9 期。曾任职于美商卡林塑料及台湾通用器材，并于 1981 年 10 月进入 Acer 关系企业服务。2005 年出任 Acer 公司董事长（Chairman,AcerInc.），即宏碁集团执行长（CEO,AcerGroup），宏碁宣布任命董事长王振堂为集团 CEO，宏碁集团包括宏碁公司



和联营企业。

## 生平简历

王振堂秉持务实的工作精神，在十年间由基层之电子零件销售工程师、历经课长、副理、经理、协理、副总经理等职务，并于 1990 年 10 月晋任宏碁科技总经理职务。1997 年升任宏碁科技董事长兼总经理，1998 年专任宏碁科技董事长。2000 年 12 月 Acer 发动企业大幅改造，分割代工制造事业及品牌事业。王振堂以其在大陆以及台湾成功经营 Acer 品牌的经验，负责掌管品牌全球营运。他专注于 Acer 的 IT 本业，建立了一套简明有效的管理机制，并且强调精准的执行力，也因此奠定了 Acer 转型成功及日后发展的基础。王振堂 2001 年初开始，王振堂带领 Acer 专注于品牌事业，并且选择与一流的代工厂商与实力强大的经销商密切合作，充分运用其资源，并且共创双赢，发展出在个人电脑产业中，足以和直销模式对抗的创新经销运营模式，成功地强化企业体质，竞争力也大为提升，使得 Acer 在全球各地区全面获利。近几年来，Acer 更投入资源设立价值创新中心，致力开发简单方便的使用者接口(userinterface)，也成功推出一系列简单易用的产品，让使用者能够轻松驾驭科技。今后，Acer 将长期努力，开发更多方便好用的 EmpoweringTechnology，持续地打破人与科技之间的距离。2004 年底，Acer 创办人施振荣顺利从 Acer 退休。2005 年王振堂正式接掌 Acer，担任董事长，带领 Acer 朝向世界前三大 PC 品牌迈进。在王振堂的领导之下，2005 年 Acer 合并营收为（新台币）3180.88 亿元，较上一年度增加 41.4%，税后净利为 84.78 亿元，其中营业净利为 76.49 亿元，又较上一年度大幅成长 100.9%。2005 年，Acer 整体个人电脑与笔记本电脑出货量双双稳居世界第四大品牌；其中笔记本电脑更在当年第四季跃升为全球前三大，Acer 笔记本电脑在泛欧地区也保持第一，并在欧洲十三个国家销售居冠。此外，Acer2005 年在美国的业绩有明显的进展，同时也成功的将新经销模式推展至大陆。

2008 年 6 月 19 日，宏碁宣布任命董事长王振堂辞去宏碁电脑 CEO 一职，宏碁总裁兰奇将兼任宏碁公司 CEO。王振堂辞去宏碁电脑 CEO 之后，将转任宏碁集团(包括电脑与其他业务领域)新设的 CEO 职位，并继续担任集团董事长。

## 历年职务

宏碁集团 CEO（2008 年 6 月~迄今）Acer 公司董事长(2005 年 1 月~迄今)Acer 公司总经理(2001 年 12 月~2004 年 12 月)宏碁科技公司董事长(1998 年 5 月~2001 年 12 月)宏碁科技公司董事长兼总经理(1997 年 3 月~1998 年 5 月)宏碁科技公司总经理(1990 年 1 月~1997 年 3 月)宏碁科技公司事业总处副总经理(1990 年 1 月~1990 年 7 月)宏碁科技公司计算机系统事业处副总经理(1989 年 7 月~1989 年 12 月)宏碁科技公司电子零件事业处副总经理(1988 年 7 月~1989 年 7 月)宏碁科技公司电子零件事业处协理(1988 年 1 月~1988 年 7 月)明碁电脑营销采

购处经理、协理(1984年3月~1987年12月)Acer科技公司电子零件事业处销售工程师、课长、副理(1981年10月~1984年4月)台湾通用器材公司采购(1980年10月~1981年9月)美商卡林塑料公司采购(1978年10月~1980年9月)

### **管理理念**

王振堂在私人生活上低调，但他在接下宏碁大位后，却多次展现了强势作风的态度，包括直接向明基放话、抽纬创的订单等，除了让许多媒体把他纳入大炮型受访对象，也令人感受到宏碁董事长这个位子很不好坐；对此，王振堂只是淡淡地解释：我很清楚我的责任就是帮公司赚钱，应该做什么，都应该要很清楚。充分展现出他坦率的个性。

1998年专任宏碁科技集团董事长，担任旗下五家子公司董事长。至此，以施振荣为首的负责集团重大决策的七人决策小组也不再运作，转交王振堂组建新的决策小组。根据宏碁内部员工透露，新的七人决策小组包括王振堂、国际营运总部总经理赖泰岳、泛欧地区总经理兰奇、泛美地区总经理林森楠、亚太地区总经理林义万、大中华营运总部总经理林显郎、电子化营运事业群总经理万以宁，施振荣仅担任顾问一职。王振堂在担任宏碁公司董事长(Chairman,AcerInc.)即宏碁集团执行长(CEO,AcerGroup)，负责宏碁公司及其关系企业之营运及决策，服务于宏碁已超过25年。面对庞大之企业体，采取目标管理、充分授权之管理方式，使各事业处能充分发挥，快速满足客户需求。王振堂一直以来坚信八十分哲学。不想追求完美，因为世事永远不可能达到完美境界，追求每样都八十分就满足了，这就像当年他每科考了八十多分，成为台大电机系第十八名录取者一样，如果追求完美，单科一百分，其他却不及格，那是不够的。八十分哲学也反映在他的管理风格上。在王振堂的领导下，宏碁自2001年至今，合并营收成长近4倍，目前是全球第三大个人电脑品牌，也是全球第二大笔记型电脑品牌，并朝全球最大笔记型电脑品牌的目标前进。

宏碁公司营收及获利成长的关键，是掌握与时俱进、可长可久的新经销模式，宏碁与一流的供应商及通路伙伴合作，共创双赢；宏碁藉由具弹性、有效率的供应链及经销通路，能以极有竞争力的价格，及时提供满足消费者需求的产品及服务。王振堂于2000年底宏碁进行改造时，临危受命，担任宏碁公司总经理，肩负宏碁公司转型的重任。他采取一个公司、一个品牌、一个全球团队与多产品线、多经销商、多供应商的策略，使得企业体质增强，竞争力大为提升，宏碁资讯产品事业在全球各地区全面获利。

### **荣誉**

王振堂获《亚元》杂志(Asiamoney)选为亚太财经领域最具影响力人物第67名(2007年九月)优良商人奖(1993年)

# 学术代表

## 李罗权

### 基本信息

李罗权，1957年4月20日出生，台湾省彰化县人。台湾大学物理学系学士，美国加州理工学院物理学系硕士、博士，美国太空总署哥达太空研究中心博士后研究员。

### 履历

李罗权历任美国马利兰大学客座助理教授，美国阿拉斯加大学物理系教授，美国傅尔布莱特杰出学者讲座，成功大学物理学院院长，台太空计划室首席科学家、主任，美国地球科学联盟期刊编辑等。

李罗权离开主任一职后，随即接任国家实验研究院院长，不久之后转而担任国立中央大学（台湾中坜）校长。接任李罗权博士下一任太空中心之主任职务者，为吴作乐博士。李校长在任内将国立中央大学的卓越地位再次向上提升，而他也在上任不到两年后获得现任行政院长刘兆玄的邀请，于2008年5月20日新政府上任后，担任国家科学委员会的主任委员。国立中央大学校长则暂由原副校长蒋伟宁代理。

### 学历

1967年台湾大学物理系学士

1972年美国加州理工学院物理系硕士

1975年美国加州理工学院物理系博士

### 职务

美国太空总署哥达研究中心研究员(1975-1977)

马利兰大学客座助理教授(1977-1978)

阿拉斯加大学物理系教授(1978-1995)

国立成功大学理学院院长(1995-2001)

国家太空计画室首席科学家(1997-2001)

客座教授：东京大学(1986)、马利兰大学(1985、1987)、国立中央大学(1990)、普林斯敦大学(1991)、中国科技大学(1990迄今)、名古屋大学(1996)

美国地球科学联盟期刊 J.ofGeophysicalResearch(SCI)副编辑(1989-1991)、编辑(2001-2005); Terrestrial,AtmosphericandOceanicSciences 期刊(ESCI)总编辑(1997-2001); 中国地球物理学报(大陆北京, SCI)编辑委员(1998迄今)