



榮獲百大2010年度MVP經理人傑出校友 專訪

安杰國際物業集團 總經理 陳品峯 台北科大98EMBA經管所

礦工的兒子，如何創業提供物業管理服務，五年營收成長至2億

採訪 鄭嘉華、李怡慧、林岳奇

EMBA 98經管 陳品峯

陳品峯成功打造台灣酒店式公寓知名品牌—安捷國際商務公寓

以「家」的概念為出發—台北最像家的出租商務公寓

提供商旅人士『移動的家』、搬家裝潢『臨時的家』、海外人士『遊子的家』

專業物管公司代租代管增值又保障 時刻思索客人需求，成功經營品牌

出身窮困，從工地作起

陳品峯學長，出生在九份一個礦工家庭，家境貧困的品峯學長，年少即離鄉工作，以肩負家計。一開始，學長從工地開始做起，工地工作內容包括開吊車、搬油桶等，在長達12年的工地期間，任何大小工作他都親自做過經歷過，也因此使學長有機會實際參與了很多豪宅還有飯店的建設。後來學長自行創業，從事豪宅社區管理業時，卻遇到了金融風暴，在經濟不景氣，很多豪宅遭遇滯銷情形下，學長有了當豪宅二房東的想法。他將豪宅裝潢成酒店式公寓，然後轉租給需要長期住宿的人，並提供

24小時的管家服務，而這樣的酒店式公寓及管家式服務一推出，馬上受到許多商旅人士的歡迎，現在學長的酒店式公寓已經遍佈大台北各精華地區，年營業額也破億元。

學長對於顧客的服務，除了在每天生活中食、衣、住上幫他們做一些準備外，有時顧客要外出辦事，還協助顧客孩童的臨托照料。學長經營的酒店式公寓，另設有商務事務區，提供傳真、影印等服務，就好比是酒店的商務中心。學長是國內第一個經營酒店式管理的物業管理業者，物色並選定適合的建築物件，予以承租，接著加以裝潢佈置，再把房間租

給商旅顧客。原本租金只有每月3萬元行情之房子，經過學長經營團隊的打造，身價甚至可增長一倍，達到每月6萬元之境。酒店式公寓以管家式貼心服務及居家溫馨的感覺，吸引許多需要長期住宿的國內外商旅人士。

以下是品峯學長透過本次專訪，道出當時就讀北科大EMBA的心路歷程：

“創造被利用價值，機會永遠只留給準備好的人” - 品峯學長的座右銘

選擇比努力重要

因緣際會，一位久未謀面的朋友，講述就讀EMBA的精采與成果，這位朋友的風範和以前大不同，就像變了個人似的，我心想：真有那麼神奇嗎？這個突如其來的震驚，真正讓我有『想了很多年了，必須行動了！』的念頭。既然要行動，我就只



“創造被利用價值，機會永遠只留給準備好的人”是品峰學長的座右銘

對一所年輕時不可能考得上，又充滿嚮往的學校前『台北工專』收集報考的相關資料，也因此只報考了這唯一一所『我們的學校』-國立台北科技大學。

創造被利用價值，機會永遠只留給準備好的人

我是一個隨時都準備好的人，考上北科大絕非僥倖，而是靠『願力』與『努力』，才能獲得考試委員的青睞。

有機緣能考上本校EMBA研究所，必定相當珍惜，但深知自己絕不是讀書的料，所以一直思考如何能兼顧事業，還要想創造出被利用的價值，才能在許多高手學長姐中，不被淹沒。

當然，我也如同初求學的新鮮人，滿懷著忐忑與喜悅註冊入學，而一切卻都好似命中注定一般，在新生訓練的第一天，我就被推舉為班代，第二年又擔任了第五屆EMBA的班聯會會長，同年更獲得現任姚校長（當時為副校長）及經濟部中小企業處賴杉桂處長、劉助教授等推薦，榮獲經理人雜誌2010年度百大經理人的殊榮，這都是我在EMBA學涯中所發生的大事，也是一輩子從未想過的榮耀。

把握當下，積極惜緣

就讀EMBA要『學到、玩到、交到』，學到、玩到就不多說了，至於『交到』這個部分，我相信我是班上交到最多朋友的人！班上每一位同學，雖然來自不同行業，但幾乎每一個人都跟我產生一定程度的交集，更結交了許多『損友級』的死黨，這些人也都是我後半輩子，除了家人外，生活的一部分了。

同學中有的成為同事，有的協助我度過事業上種種困難，像是一群銀行界的學長姐，曾幫我檢討公司財報，有學長幫我看過辦公室與住家風水、有同學幫我理了一個時尚髮型...等，尤其如果沒有玉山銀行的茂男學長，幫我的公司申請到信用卡刷卡機，我

的事業也許未能達到今日之局面，所以我要感謝每一位給我幫助的師長與學長姐，謝謝你們。

除同班同學外，我也積極與師長、各屆學長姐、工管系學長姐、甚至助教們產生互動，建立聯繫脈絡。我不放棄任何一次可以上台的機會，也透過Facebook與學長姐保持聯絡，這些都是在北科大EMBA的學習薰陶中，讓我這個靦腆的九份人，煥然一新的因素。

學程如水逝，關係恆久遠

EMBA 2年學程是非常短暫的，各位在學的學長姐及學弟妹，務必把握，務必珍惜，否則一畢業，一定會感覺錯過了什麼，生活頓失重心，需要一段時間加以調整。

還好畢業後，同學們還能經常邀約聚會，互相鬥嘴，彼此勉勵。去年我們建立了一個友誼平台-『台北科技大學經營管理系所友會』，藉此平台創造讓各屆學長姊與學校、師長們敘舊、勉勵之機緣，我個人也積極參與，與大家分享『我的學習成果與成功榮耀』，歡迎學長姐們也加入，為共同傳承台北科大EMBA的精神而努力，以上共勉之。

EMBA 98經管 陳品峯





榮獲百大2010年度MVP經理人傑出校友 專訪

程茂建設股份有限公司 協理 陳俊華 台北科大98 EMBA工管所

小型開發商突圍而出, 用『心』贏得感動與肯定

採訪 鄭嘉華、陳琪琪、陳慧蘭、林岳奇

身為小型開發商的程茂建設，在2010年順利標得眾所矚目建商必爭之標的『新莊副都心土地標售案』，幕後的關鍵人物就是陳俊華學長。學長獨具慧眼，堅持在建築規劃時，必須合法合理，建物絕不外推，不違法加蓋，耐心與購屋者溝通，直到取得共識為止，也決不乘一時之便，敷衍苟且，因而連續兩年獲得『台灣誠信建商』的認證肯定。在本次訪談中，俊華學長平易近人，幽默風趣，對於問及達到這般事業成就的原因，回復以--凡是『講究與堅持』，對品質決不妥協。

俊華學長對事對人都有他獨

到的想法與要求，以下內容是本次訪談，學長對其專業領域之看法及其EMBA學習經驗之分享：

土地與建築專案的開發，需有龐大建築團隊的合作與支持，但在決策的過程中，每個人因背景與角色的不同，各有其主觀意識，而團隊領導者必須眼界放高放遠地全盤考量，進而分析整合，由宏觀的角度思考，比別人多一分的用心與堅持，才能得到最後的肯定。

堅持善用土地資源，帶動都會新視野及新環境，堅持品質第一、追求卓越與創新，導入人性空間、綠能與環保及建築藝術。堅持建築品

質，讓建築物本身不只是使用者或居住者的環境主體，更是都會街景及可傳承的不朽精品。“一棟好房子”就是這股殷切的期盼，長期主張應從“居住者的角度”去完成一座好宅相的建築。環顧『新莊副都心』四周知名建商林立，各具勢力，土地取得十分不易；我們為實踐對建築的上述理念，長期布局，幾經波折，幸得全體建築團隊的努力與合作，再加上蒼天的庇佑，終於在2010年取得『新莊副都心土地標售案』之公有土地，個案開發整合成功。經由全體建築團隊用1000多個日子專注淬練，該案榮獲建築規劃設計類金石獎首獎、金獅



獎首獎、金質獎全國首獎的肯定。

著因整體經濟環境及消費習慣的改變，以前房地產有所謂地區及品牌行情價的思維，現在則是只要推出好產品，一定能得到消費者認同。從當初土地開發案的現場望過去，雖只看到遍地長草的土地，然環繞四周的街景，在我腦海中已構思描繪出未來的建築圖像，而這建築需呈現出“美感”，並以精品呈現“質感”；建案雖未完成，彷彿已經住了很久。對建物處處用心一再思索，全方位用心考量成品的呈現，不僅具“美”感，更要有“質”感，為的就是要帶給消費者一個感動，讓消費者肯定建商的用心與自己的選擇。

學歷雖不是職場上的絕對，卻是因素之一，進而激發了自己想更上一層樓的志氣。個人自高中後的求學過程，包括專科及大學期間都是

半工半讀，身兼數職，以完成學業；也因為辛苦，所以格外珍惜每一個學習的機會。長期從事建築產業，所接觸的都是該業相關背景的專業人士，十多年來，在建築設計美學專業上的提升與創新，也是激勵自我提升的動能。就讀北科大EMBA期間，藉由來自不同產業的學長姐、同學的專業與產業經驗交流及分享，我將創新與精實的觀念應用於建築產業中，從前端的設計著手，減少預期會發生的瑕疵與浪費。也自一些從事所謂夕陽產業的同學身上印證，只要有不斷的創新與反思，多一份用心，就能開發出更具人性化，更符合消費者需求的產品，為企業創造永續經營的契機。

“把每件事當一件事做”，除上課及研讀教授們指定的書本外，活動的參與和舉辦，是就讀EMBA學習的重點。每一場活動都是EMBA師

長與學生們所期盼的，自活動主題的確定、場地的選擇、主色調、氣氛掌控、伴手禮及其包裝設計等，各項細節再三確認與推敲，以種種用心，贏得學長姐及師長最後的肯定與感動。迎新、品酒、國內外參訪、畢業舞會...等活動，參與時全心投入，“把活動當一件事做”，使主辦者獲得“支持與肯定”；舉辦時各項細節的顧及，讓參加者感到“體貼與尊寵”，無數次活動經驗的累積、傳承與創新、團隊合作無間的默契，辦出最出色的活動，不但凝聚了班級的向心力，亦是管理理論中各個面向的應用與實踐，也是就讀EMBA最大的收穫。

我們的用心，要讓對方感受的到，唯有用心在細節之中，才能贏得肯定與感動。