

三度被稱瘋子、四度創業！多次放棄高薪，奇異果新能源創辦人：「只想讓綠電變得簡單」

By 吳宜文 Date : 05 / 27 / 2020

太陽能 綠能 Meet創業之星

一個人最有價值的是他的名譽，公司可以倒，人不行。

奇異果新能源創辦人黃偉哲

創業至今被叫三次瘋子，為了初衷「讓綠電變得簡單」

黃偉哲出身醫生世家，父親為外科部主任醫師，在父母望子成龍的期待下，他國中畢業後便赴加拿大留學，大學時成功錄取多倫多大學醫學院。然而醫學院實習過程中，他卻發現自己心腸太軟，面對生命無常時反倒過來被家屬安慰，難以成為一名稱職的醫生。

個性外向、愛交朋友的他，於是決定離開多倫多大學醫學院。「我的家人都覺得我瘋了。」黃偉哲不諱言分享道。

卸下眾人趨之若鶩的醫學院光環後，黃偉哲轉換跑道就讀 MBA 與資訊工程。幸運地，他畢業後去到矽谷，成為 NVIDIA 半導體公司的產品經理，並於兩年後被提拔為亞太區的主管，這時候的他剛滿 30 歲，年薪超過 500 萬，以台灣的標準來看堪稱人生勝利組。

然而，黃偉哲又決定離開外商公司，「這是我第二次被稱為瘋子，我的爸媽、當時的女朋友現在的老婆，又覺得我瘋了」他笑著說道，黃偉哲認為外商公司除了內部競爭激烈外，身為亞洲人的他碰到了「種族天花板」，公司管理階級清一色為白人主導，職涯前瞻性不高。此外，在半導體產業工作期間，他更看到太陽能產業的發展契機，於是他毅然決然於 2006 年離開 NVIDIA，開始往太陽能產業發展，踏上造就奇異果新能源新創的第一步。



shutterstock

奇異果新能源執行長：掌握太陽能 know-how，四度創業

在成功打造奇異果新能源之前，黃偉哲曾為三家太陽能相關新創的初始元老，在太陽能產業已鑽研超過十年。奇異果新能源為黃偉哲成立的第三間新創，直搗太陽能產業的核心技術：太陽能逆變器。

第三次創業過程沒有前兩次這麼順利了，起初團隊有著上百名員工，卻在2014年時棋逢敵手，中國公司開始大舉進軍太陽能產業，使原本僅有歐、美、日、台掌握核心技術的太陽能逆變器市場，頓時成為「沒有最便宜，只有更便宜」的價格戰場，尤其在華為進場後，價格甚至血洗了1/4。龐大的競爭壓力促使黃偉哲在2015年被董事會踢除，公司清算收場，2016年，黃偉哲收拾殘局，向合作商一一道歉，最後卻發現：要過年了，戶頭僅剩的3000塊，連包小孩壓歲錢都不夠。

2016年是黃偉哲人生中最黯淡的一年，原以為從天堂掉到地獄的窘境會讓黃偉哲放棄創業，但他說：「我真的很想好好做一件事，不是因為我的價值，而是我若不做，我不知道它什麼時候才會發生。」想過找工作、想過換跑道，但為了讓綠能簡單化、普及化，他決定四度創業。實踐綠能到底在現實社會中面臨哪些難題，難到讓黃偉哲就算一無所有，也要達成「讓綠電變得簡單」的堅持呢？



shutterstock

奇異果新能源欲從產業痛點切入，打造新商業模式

根據國際再生能源總署（International Renewable Energy Agency, IRENA）的報告預測，2020年時國際間再生能源發電將比化石燃料發電便宜，台灣政府近年也大力推動國家綠能產業，希望從現今6GW的裝置容量，以年安裝量複合成長率（CAGR）30%的速率增加，在2025年達到20GW（十億瓦）的目標。有此可見台灣近年在太陽能的發展動能將十分強勁，看準以產業痛點，黃偉哲決心再創「奇異果新能源」這間以綠電交易為主要商業模式的公司，為投資方、電廠、用電戶打造更友善的平台，促成交易簡單、環保又省錢的綠電生態系。

挖掘產業痛點：綠能市場缺乏公開、簡單的交易方式

雖綠能已成為國際趨勢，台灣政府也推出政策跟進，卻碰到一大問題：綠能供需不平衡。在綠能供應端，台灣現有電廠多為外國所有，政府想推動農電

共生卻成效不佳，而一般家庭也無法將發電轉換為綠能。綠能需求端更屢屢遭遇瓶頸：普通家庭或是中小企業不易取得購買綠能的通路、再生能源憑證中心發放憑證速度跟不上需求，造成大企業無法順利買到綠能憑證等。

根據即將上路的「用電大戶條款」規定，用電超過5000瓩的用電大戶，必須在五年內透過自給發電、購買憑證、繳納代金等方式，轉換契約容量的10%為綠電，在如此急迫卻無奈的現況下，奇異果新能源希望透過建立電廠與消費者間的平台，讓綠電交易變得更簡單透明。

化繁為簡：奇異果新能源平台讓綠能交易簡單、環保又省錢

省去以往困難又繁瑣的程序，民眾透過奇異果新能源的線上平台簽訂再生能源供電合約，只需不到三分鐘的時間。合約簽立後，台電便會免費到府安裝智慧電表，從今往後用戶每期便會收到兩張帳單：一張為奇異果新能源電費，一張為台電轉供帳單，過程平易又方便。

透過簡單的手續購入綠電，而購入的綠電將由台電的公共電網轉供電力，用戶也無須擔心供電不穩定的問題；對電廠而言，近期政府為鼓勵綠電自由交易，台電躉購費率整體已下調 3%，有了綠電平台後，電廠多了一個出售電力的選項，更能從自由經濟市場中獲利。奇異果新能源建置的平台促使綠電市場交易更自由、透明，讓台灣綠電不僅是口號，更能往企業及民間落實。

奇異果新能源以「去中心化的綠能交易平台」自許，透過區塊鏈技術紀錄每一度的綠電，並轉化為「電力幣」，而持有電力幣的民眾可以將每個月產出的電力賣給企業、商家、一般家用等任何電力用戶。這可以說是促成綠電良性循環的一種方式，過去，太陽能電廠在前期籌措資金上常遇困難，因為需要的資本太大，而鮮少有投資者能夠承擔建立電廠所涵蓋的風險，因此想要建立「太陽能電廠」並非易事。

奇異果新能源以「電力幣」的模式讓個人投資戶可以參與其中，他們作為一個「綠色投融資平臺」，在平台上媒合投資人與再生能源電廠，讓電廠可以

透過發放「電力幣」的方式取得開發資金，而投資者也可以獲得後續穩定的利息收入，創造雙贏模式。

特點

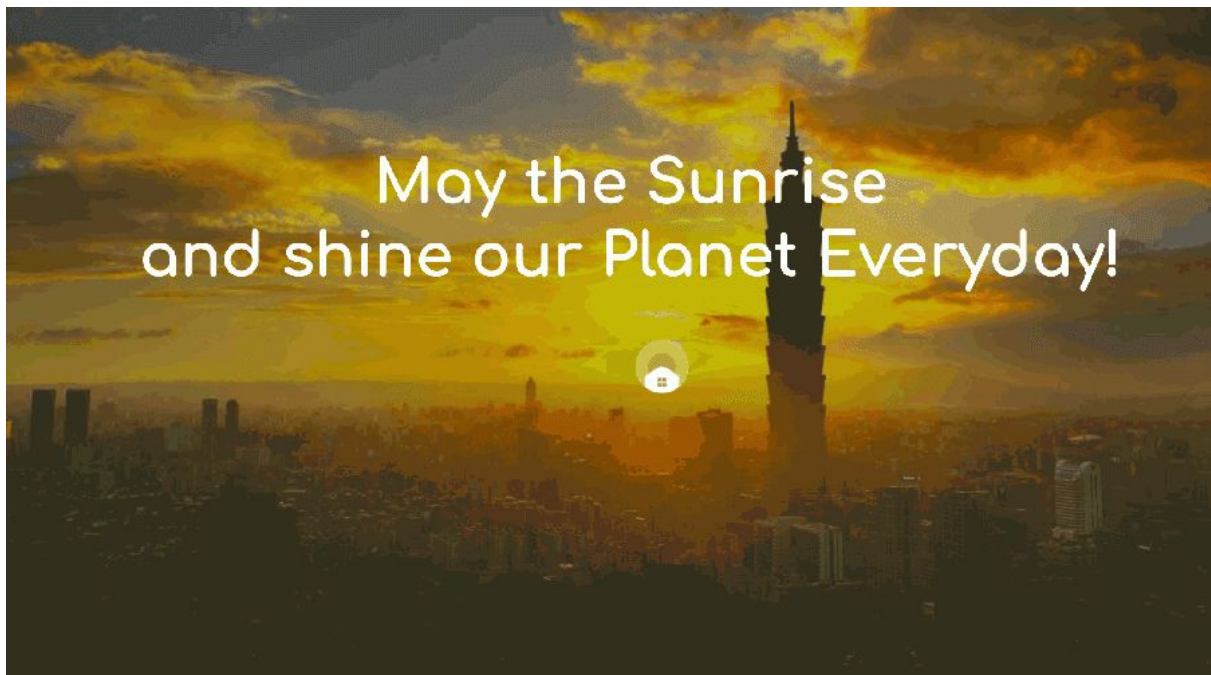
- 購買**
 - 自己的綠電自己買
 - 台電負責轉供
- 簡化流程**
 - 輸入電號購買綠電 僅需三分鐘
 - 線上簽署再生能源售電及轉供合約
- 輕鬆省**
 - 幫您輕鬆省10~30%的電費

奇異果新能源

銷售策略：鎖定大量用電戶，往發行電力幣及智能逆變器發展

除了作為「去中心化的綠能交易平台」之外，奇異果新能源也計劃銷電，預計於近期正式取得台灣售電業執照。目前奇異果新能源鎖定三種客群為主要目標：每月用電約為1500度的高耗電家庭、每月用電2500度以上的商家（如便利商店、飲料店、民宿等），及大型企業（如Wemo、台灣大哥大、RE100企業），除了提供最低4元的划算電價，也能幫助公司建立永續發展、善盡社會責任的企業形象。

奇異果新能源正開放種子輪融資，預計募集3000萬台幣，並計劃於2022年上線綠能投資平台，發行Kiwi 電力幣作為交易媒介，並生產智能逆變器，以AI智能電網頻率技術，提升太陽能逆變器的安全性及轉化率。



奇異果新能源

團隊資訊

公司名稱：奇異果新能源

成立時間：2019/5/15

產品名稱：Energy trading platform

上線時間：2020/7/31

團隊人數：3 名

[官方網站](#) | [新創資料庫](#)