

麻省理工學院學生新創公司的歷程(二)

駐波士頓辦事處教育組

身為公司的領導者，Natalya Brikner 已經開始改善她的說話技巧。她還參與麻省理工學院史隆管理學院女性管理會議(Sloan Women in Management Conference)。她所使用的產品介紹方法很簡單，當她和陌生人談論她的推進器計畫時，她會提到這些推進器如何供電給衛星並提供網路給數十億人，此時一般人就會開始傾聽她的言論。她說道，只要提到會讓大家的眼睛一亮的東西，大家就會開始注意你。

今年1月底時，Brikner 的合作夥伴 Louis Perna 通過了博士班資格考。2月時，Brikner 和美國太空總署合作的計畫審查會也已經順利審查合格，這似乎是啟動新創公司的好時機。他們因為需要籌集外部資金，便將公司的類型轉換為 C 型股份有限公司(C Corporation)，同時這也是一個很好的時間點來更改公司名稱。最後他們決定將公司改為 Accion System，意思為加速器(acceleration)與離子(ion)的組合名字，這個名字也和西班牙文的採取行動(action)雷同。6月底時，Brikner 仍然還沒有從學校畢業。但她提到，你不用退學，直到你必須退學。

因為將專利權從有限責任公司(Limited Liability Company, LLC)移到 C 股份有限公司(C Corporation)的關係，Accion 公司取得一些緩衝的時間。但公司的壓力並沒有因此而消除，因為他們仍然沒有辦公室，沒有銷售量。在此時，美國國防部有個可能會贊助他們公司的計畫，但其在 2015 年前不會啟動，且在 2017 前也沒有任何的生產製造需求。同時間谷歌公司(google)已經以 5 億元購買製造微衛星成像的新創公司-Skybox。因此光靠等待國防部的計畫補助，將會讓其他的競爭者迎頭趕上。但是如果沒有對未來市場發展有些概念的話，是很難向潛在投資者推銷自己的產品。

布魯金斯研究所(Brookings Institute)研究員 Walter D. Valdivia 說道，雖然許多大學都看好新創公司，但大部分的新創公司都會失敗。每一個企業家都知道，投資 100 個新公司，只有一個或兩個有可能會成功。但無論失敗或成功，這些大學不再只是教導學生課業知識，而是將會創造出企業家。

麻省理工學院技術授權辦公室主管 David Sossen 最後還是提出技術授權協議草案給 Accion。Brikner 希望學校能夠調降簽約價格，

但這似乎不太可能，因為學校政策已經這樣施行了 150 年，很少會更改條款。在早期投資者的幫忙之下，Lozano(Brikner 的實驗室主任暨 Accion 的技術顧問)的 7 項專利將會是 Accion 公司所擁有。另外，現在實驗室的離子推進器已經可以連續點火 100 小時，終於有機會發射到太空。

在今年 9 月 6 日，MIT 全球創業者技能加速計劃發表日(Global Founders' Skills Accelerator Demo Day)，Brikner 是最後一個簡報的。在她之前已有幾個年輕的公司執行長們花了近兩個小時以 TED 式風格簡報各自公司的產品。最後一個發表的她，在講臺上說道，先前的團隊帶你進入雲端中，但接下來我們團隊將要帶你進入更高點，到太空中。

現在，Brikner 是 Accion 公司的執行長，並承諾明年公司將會售出 3 個推進器，同時也有一個 50 萬美元的合約正等著她。現在，讓大家眼睛為之一亮的時刻終於來臨了。

翻譯：陳宥霖

參考資料：103.09.22 高教紀事報

