

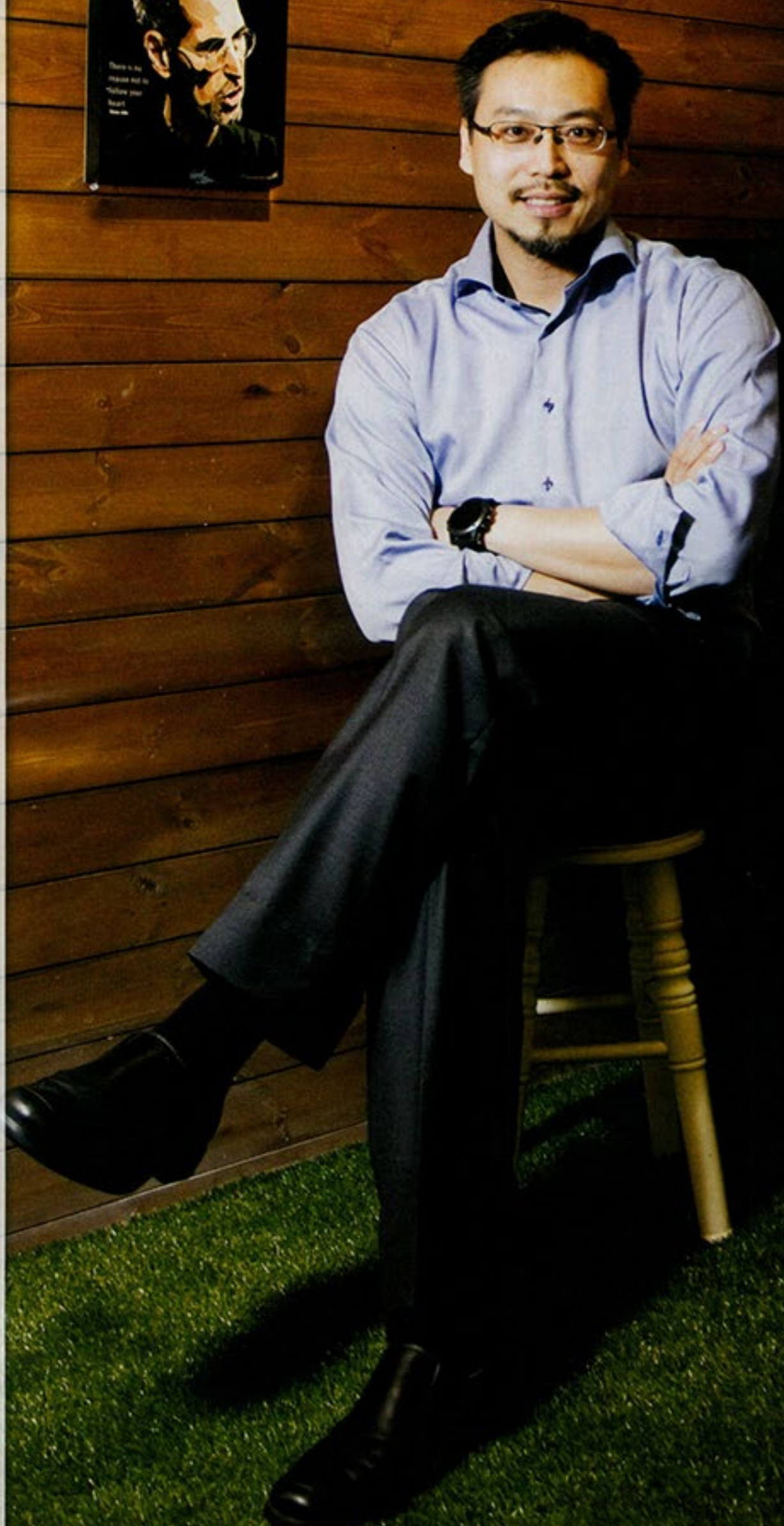
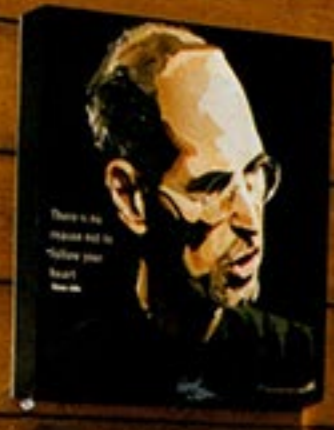


\*連續 6 年全港最多讀者的招聘刊物

\*獲《The Asian》2005-2014 年全港 254 間公司僱主

# Recruit.com.hk

全方位求職增值平台



cherrypicks 創辦人及行政總裁 趙子翹

鐵膽IT人  
創業要三不

P02

免費雜誌

29 JAN 2016

大數據變成大智慧

P06



STARBUCKS



7-ELEVEN



MTR 港鐵

人氣派發網

於特選港鐵站內派發  
東鐵線：大埔墟、火炭、沙田、大圍、九龍塘、旺角東及紅磡；西鐵線：屯門、天水圍及尖東；東涌線：香港及東涌

IT是個酷熱廚房，創業家不單熱血，更是鐵血，鋼一般的意志，千度高溫難熔斷；卻也是這般熱度，無懼如坐過山車般的創業前途，成功是三個Fail的總結。他99年28歲創業，2000年成立cherrypicks，經歷三起兩落，及後替企業開發手機應用程式一舉成名，至前年與內地科企網龍策略性合併，成為App界一時佳話。手機App變出億元故事，除靠人才與點子，還有打不死的信念。

IT人辦公室裝潢多奇特，眼前一塊大草皮，放著兩隻玩具木馬，那是瑞典古董，又名達拉木馬，乃當地創意之源。「小孩子自小發揮創意，在馬身上塗上彩繪，每隻獨一無二。瑞典人口不多，只約900萬，跟香港差不多，但當地創意人才輩出，勇於往外闖。」cherrypicks（創奇思）創辦人及行政總裁趙子翹說。

### 獨角獸創業模式

趙子翹搭著木馬，談起IT界另一種神獸，它近年在矽谷叱吒風雲，衝破傳統創業框框，幾許IT人隨之逐夢，盼化身「馴獸師」。「目前有百多隻獨角獸，即估值逾10億美元的初創企業。試問哪一個行業，可由零開始在短短數年間變成市值10億美元的公司？傳統行業不能，但在科技界卻可成事。」據統計，目前獨角獸企業有150多間，較09年增加30倍，估值愈5,000億美元。

09年迄今不過數年光景，IT已令世界變天，由孩童玩意至富豪排名，無不受IT洗禮。趙子翹拿起智能手機，播放兒子在家中玩耍片段：「這個是玩具機械人，孩子在學習利用程式控制機械人動作，讓它能按照指令蹲下來抬起皮球。在美國，孩子6歲開始便要學編程（coding），訓練邏輯思考，隨著人工智能的躍進，coding將會成為另一種語言。」

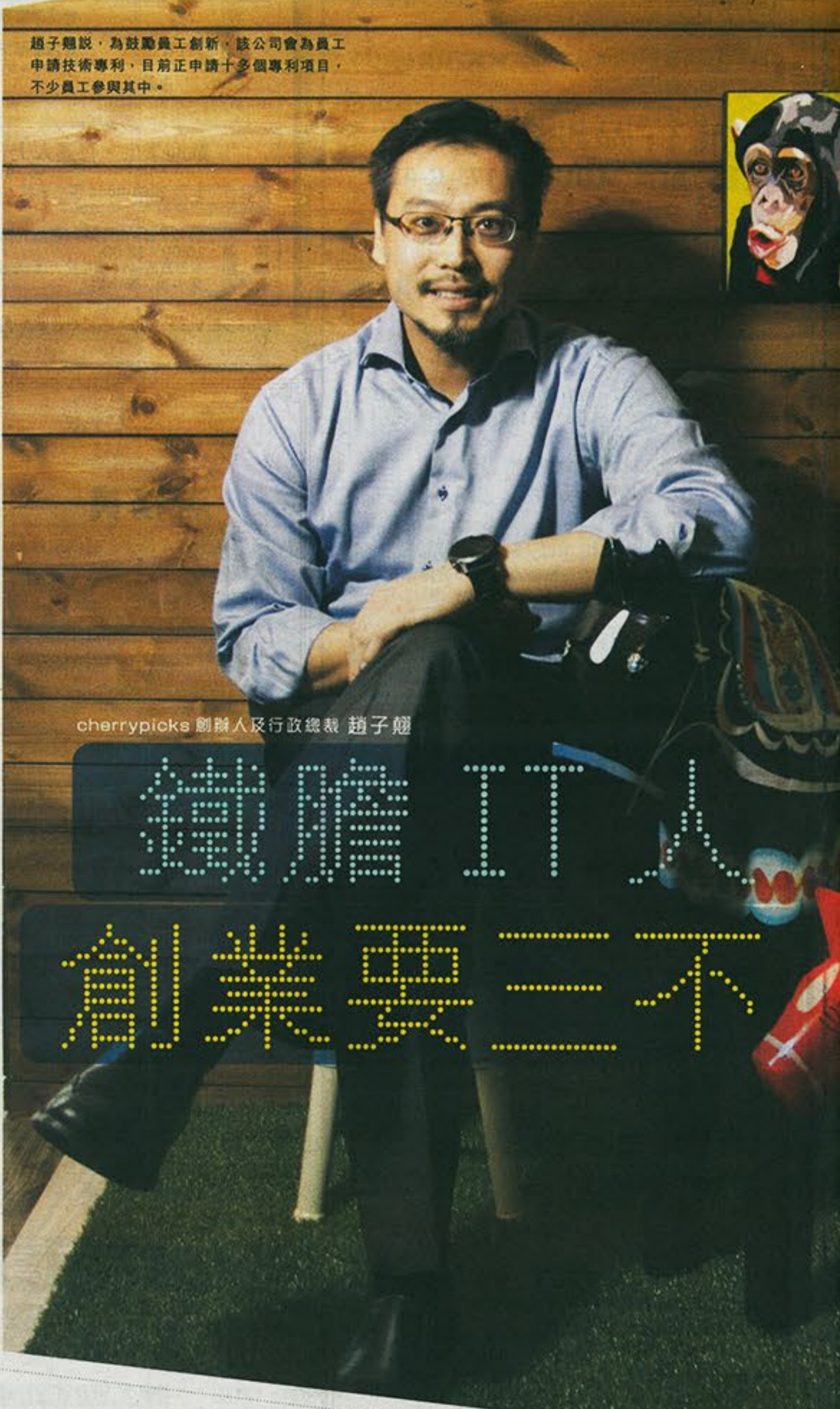
過去5年，美國10大首富中，有一半從事創新科技，趙子翹強調，科技發展已過了臨界點，雲端、流動網絡等技術匯流一處，科技融入生活將愈演愈烈。反觀香港，人們最關心的仍是樓價，他帶點感慨的說：「過去20至30年，我們一套成功思維根深蒂固，有錢不買樓炒股而去搞科研，人們會覺得你懸居，父母也擔心你能否買到樓。這些想法看似沒錯，但再過5至10年，我們會很suffer。」

### 失敗是必然的事

科技圈強總不嫌遲，政府新近成立創科局，準備大幹一番，而坊間IT共用工作間已增至數十家，漸成氣候。不過科技潮流變幻莫測，既可令人一朝名成利就，亦能迅間讓人輸清光。趙子翹常說，創業成功需有三合一配方，人才、點子、資金齊備，但筆者從他身上，倒發現另一種元素：鋼鐵一般的意志。

趙子翹說，為鼓勵員工創新，該公司會為員工申請技術專利，目前正申請十多個專利項目，不少員工參與其中。

cherrypicks 創辦人及行政總裁 趙子翹



### 突擊隊架構

創新是IT公司的靈魂，企業架構也一反傳統部門式分工。趙子翹說，如按傳統分工，由某一部門專注度橋，難有創新佳作。因此cherrypicks把公司1分為6，設有6隊「突擊隊」，每隊如同一家初創公司。「各自擁有團隊自行運作，跟進不同客戶項目，自行研發產品。營運要求很簡單，就是要如一家初創公司般不斷創新。」他強調，公司團隊目前有200人，極講求「梅迪奇效應」（Medici Effect），即不同背景人才共冶一爐，方可擦出創新點子。團隊中既有人曾任副導演，也有特技專家。而目前市場最缺人才則是「full stack engineer」，即IT全才，在產品開發的不同層次（如軟件、設計、供應鏈管理、銷售、團隊管理、客戶關係等）皆擅長在行，未必要樣樣親力親為，但須有能力整合。

「在IT界，創業肯定會經歷失敗，差別只是失敗多少次。 Aim to win, prepare to loose, 應常有這種心態。」趙子翹創業頭10年，經歷高低跌宕，飽嚐三種挫敗：「Fail Fast, Fail Big, Fail Forward」，押上身家前途，寫成一部鐵血創業史，方有今天的成就。

「若論Fail Fast，相信沒多少人快得過我，當年未開始已經輸了！」1999年，趙子翹28歲，他看準手機開始數碼化，2.5G手機湧現，遂辭去德勤環球高科技電訊總監一職，與幾位拍檔創業，研發了一套應用程式，讓中五畢業生放榜可實時查詢中六學位，起初頗順利，獲一創投基金注資500萬美元。「豈料就在落實前一周，該基金破產了，資金落空，我們逼著轉型，把業務改為b2b模式，將技術平台賣給電訊商，賺取收入續命。」

03年迎來另一機遇，當時他研發手機接駁鈴聲系統，賺到過百萬美元，於是決定再投資，並籌得2億港元，在內地開發手機社交媒體「優點」，正當雄心壯志，Fail Big危機悄悄臨近。趙子翹說，當時公司規模頗大，員工700人，系統用戶500萬，但燒錢同樣快，每月燒一球美金（100萬），2億資金很快用光，準備再集資2億元，豈料雷曼爆發，瞬間由機變危。「我做了人生最大決定，先把平台賣掉，再從股東手上買回所有股份，並辭去差不多所有員工，只剩下20人，欠債過千萬。那時每天起床照鏡，看見自己的樣子，再看看太太，都覺得頗難捱。不過在我們這行，就算跌也要向前跌，知道自己錯在甚麼地方，站起來再闖。這叫Fail Forward。」



趙子翹說，創業除了三不，另要四有：夢想、熱誠、團隊、師傅。他出道至今，共遇過三位師傅，令他獲益良多，包括：德勤策略總監 Mumtaz Ahmed，網龍主席兼執行董事劉德建，網龍副董事長及執行董事梁念堅。

### 改善現有的東西

談起如過山車的起伏，趙子翹一派淡定，而他下頷留著的鬍子，彷彿為經歷作見證。他說IT企業家要抵得住風浪，須跳出傳統做生意心態，若一心只為賺錢，未必幹得成功：「我們創業須找到一個解決問題的『痛點』，創造出來的產品能影響別人的生活，改善現有的東西，這樣方可堅持成功三不：不放棄、不縮身、不短視。」

傳統做生意，與利先要有本，集資是頭等大事，但在IT世界，本末要重新排序。趙子翹說，IT創業家，包括他自己，最易犯的首個錯誤便是太早融資。「一開始以為無錢不行，心急找資金，其實這並不正確，最重要是驗證你的意念可行，砌出產品雛型儘快推出市場，初步驗證過後才找投資者，別急於融資。」

### 領先半步生

馬雲說：「領先百步死，領先半步生。」可見創新點子需因時制宜，而為趙子翹創造半步時機的人，正是Steve Jobs。08年iPhone誕生，手機應用程式大熱，他一舉搶佔市場先機，為企業研發程式。「今次穩紮穩打地做，賺到錢才繼續投資，研發新產品。」不少大企業的應用程式，如港鐵、馬會、建設銀行、滙豐、港姐全民投票，皆出自他公司手筆。

趙子翹強調，年輕人如想做App創業，須小心一個陷阱：若依附於某一作業系統平台，一旦平台變了，便會一同被淘汰。如想立於不敗之地，須從user experience方向專注研發核心技術。他舉例說：「假如5年後再沒智能手機，由其他產品取代，雖然平台變了，仍需要應用程式，不變是你的用戶體驗技術，如computer vision、圖像辨識、擴增實境（Augmented Reality）等，可保核心戰鬥力。」

政府新近成立創科局，並預留20億元作創投基金，創業又再開哄哄。趙子翹早前去過香港大學，以「假如我是28歲」為題，與梁錦松、馬化騰等同台談追夢。「假如我是28歲，我當然必定再創業」。不過筆者聽完他的故事，倒要為讀者補上一句：「如你自問經得起考驗，又有這般能耐意志，應該一試。」