

Cherrypicks: 做solution有錢途

接最複雜項目 讓不同人才擦火花

上週，內地科技公司網龍(00777)以約2.38億元作價，收購本地科企龍頭Cherrypicks(創奇思)的解決方案業務(solution，即為客戶設計應用程式等)，是半年來第二宗香港科技公司被內地來港上市公司相中收購。

Cherrypicks員工人人有錢分，創辦人趙子翹

翹進帳過億元。他創業至今14年，在「接job」和研發產品之間游走，這刻他慨歎「做solution不是沒前途！」

他強調是次出售業務不是exit(賺錢離場)，而是「好戲」的第一步，未來雙方齊攻教育軟件平台和企業軟件，拓展包括內地的「世界市場」；並物色投資本港科技創業公司。

■本報記者 邱婷、黃雋顯

►Cherrypicks創辦人趙子翹強調，出售業務不是賺錢離場，「好戲」尚在後頭。(曾為有攝)



趙子翹簡歷

年齡：43 學歷：加拿大滑鐵盧大學電子及電腦工程系一級榮譽畢業

經歷	
1998	成為彈動最年輕董事
1999	與4位同學創立Cherrypicks
2000	科網股爆破，投資者退出，後獲台灣FarEastone及韓國SK Telecom天使投資1,600萬元
2002	與SK Telecom研發接駁鈴聲平台(Ringback Tone)
2004/05	獲投資2億元，到中、台經營移動社交媒體
2008	上述業務失敗，向投資者回購股份，集中發展移動營銷業務
2010	與日本Dentsu合作推出全球優惠券娛樂應用程式iButterfly
2013	iButterfly獲得聯合國世界信息峰會移動大獎冠軍
2014	獲網龍2.38億元收購解決方案業務

Cherrypicks(創奇思)成功3招

- 1 優秀團隊 非最難最複雜的項目不接，創造價值
- 2 Medici effect(梅迪奇效應) 讓不同背景的人才碰撞做創新
- 3 懂得定位 選擇適合公司的客戶，大膽擴張

近期收購 港人創辦科企

日期	項目	作價
6/2014	網龍收購Cherrypicks解決方案業務	2.38億元
5/2014	Google收購香港人份創辦的Divide*	未透露
3/2014	雲遊收購「神魔之塔」開發商Magic Feature 20%股權	5.43億元

*Divide總部在紐約，於香港有公司

網龍收購方案

- 代價中2.03億元以現金支付，3,510萬元為網龍股份
- 除股東外，Cherrypicks管理層亦獲配網龍股份
- Cherrypicks創辦人趙子翹，另向員工派發特別花紅
- 產品業務繼續由趙子翹持有

Cherrypicks設計的應用程式是IT界各大獎項常客，辦公室陳列著過百座獎杯。

獲網龍2.38億收購

2000年放棄德勤的高薪厚祿，投身創業的趙子翹，起起落落打拚至今，此刻與平時無異，平靜地說「公司沒有變化，仍然獨立運作，因為我不是exit。」他繼續擔任Cherrypicks及從事產品研發的Cherrypicks Alpha行政總裁，後者業務沒有出售。

2.38億元交易換到甚麼？趙子翹說：「網龍得到優秀團隊、用戶體驗技術及國際客戶；我們則有機會進入內地，有更多資金投入在產品研發，及獲得打入世界市場的資源。」他指，好戲在後頭，下月將有新公告。「這是策略合併，不是單純買了團隊和利潤這麼簡單。網龍也沒有空降任何人員。」Cherrypicks管理團隊不變，只是增加了兩個新的業務領域：在在线教育平台和企業內部軟件。

以網絡遊戲起家的網龍去年以19億美元(約148億港元)向百度出售旗下91無線業務，擬將業務多元化，例如投入於教育和企業軟件。

交易完成後，趙子翹有過億元進帳；他指，Cherrypicks其他創辦人獲分過千萬；員工方面，管理層以上獲分網龍股份，價值數十萬至數百萬元不等；他並出資派發5位數特別花紅予其他員工。

馬會App收逾千萬「貴得有價值」

如今公司品牌獲青睞，趙子翹想對同行說：「做solution、做project不是沒有前途！」Cherrypicks「接job」做客戶項目，叫價能力高，行內皆知，客戶當中包括港鐵、LVMH、滙豐、恆生、Adidas等大企業。

「有些公司做一個手機App，收3萬元，我們收30萬元，馬會的投注App收逾千萬，但貴得有價值。」趙子翹沒有謙虛。

趙自信成功有3招：第一，「團隊功」，非最難最複雜的項目不接，做過港姐全民投票、滙豐在33個國家的手機銀行、3個月處理100億元投資額的馬會App等。



Cherrypicks現有約160人團隊，趙子翹表示，出售業務後其管理團隊仍不變。(曾為有攝)

「這讓我們們很出名，就算港姐投不了票(指首次推出時出現故障)，我們也因此出了名。」他暗示那次故障與公司無關，又笑言朋友見到他不是打招呼，而是說「我想投票！」。「做難的東西失敗的機會大，但做到了，價值和門檻都高。」

另外，他讓不同背景的人才碰撞做創新，「當行內都在講程序员時，我則請個副導演，做特技，做和身體感應有關的技術，提供創新的用戶體驗。這是Medici effect(梅迪奇效應)。」

他還自察懂得定位。「你夠不夠膽因項目不適合公司定位，而對客戶說不？夠不夠膽當日本Dentsu找你做iButterfly時，提出和其合作，分享這件產品，因我更懂得如何將這件產品商業化？」

「不喜歡做 也要做有價值產品」

科技創業公司大多希望研發出獨特技術和產品，卻往往需接客戶項目來賺取營運經費。

趙子翹將「接job」和「做產品」形容為「養家」和「夢想」，指自己早已明確確「養家」需求，接job也要做到最好，「兩者沒有衝突，反而能互相幫助，這是生存之道。」

他鼓勵創業者先釐清公司整體定位策略，「盡量讓你選擇的客戶和項目與你研發的產品方向相關。例如Cherrypicks Alpha研發的產品，港鐵基本上都試過。」他說，有些公司抱怨被接job，導致做不出好質量，又一邊做低價，應調整心態，「哪怕不喜歡做，我也要做到最好，才能做出最有價值的產品，也能養家。」

他又指，Cherrypicks不排除再從網龍分拆出來上市；亦將與網龍合作物色投資本港科技創業公司。

「我們是香港土生土長的公司，如果我們都不嘗試由零開始去到IPO，我怎告訴香港的年輕人IT是有前途、有得做……一天沒有這個故事，都沒有人信，IT是唯一可以靠一個點子改變整個世界的行業。」

難單打獨鬥 雙方藉收購擴軍

走向世界

網龍去年出售旗下91無線，並正在將業務多元化，重點發展教育平台及雲企業軟件應用。

今年初與台灣鴻海在內地成立合資公司，進軍教育平板電腦市場，業務及企業發展總監周榮春指，中長線教育平台成為主要盈利動力。

曾北上試水 付兩億「學費」

早在04年，趙子翹就嘗試內地市場，卻換來「兩億元的教訓」。他坦言與劉德建同是「海歸」，文化、理念接近，一拍即合。網龍看中Cherrypicks的人才和企業軟件開發方面的經驗。至於沒有收購擁有11個專利的Cherrypicks Alpha，周指，因產品較多是O2O

港商借鑑

內地的科技界儼如獨立王國，世界級企業即使強如Google、Amazon等都無立足之地。

Cherrypicks創辦人趙子翹認為，除了外界認為的靠政策偏幫和抄襲，內地科網公司也有三點特別值得香港公司學習。

市場力量大 優化做得好

第一點，也是最難學的一點，趙子翹說是內地企業的市場力量。他觀察內地公司，發現隨便一個很普通的點子都可以發展成過億的生意，「見到的黃金」，但偏偏香港、外國的對手無法與之競爭。「潛規則、擦邊球，甚至是說話沒有那個北京腔，即使你知道人家怎樣做，就是學不到」。10年前Cherrypicks進軍內地搞學生社交媒體，4年內換掉兩億元銀羽而歸。他表示，只好不斷試新的商業模式去做，難打網龍是最新的嘗試。

做事有決心 策略快狠準

第三，是做事的決心。「做馬雲，策略部署快狠準，非常願意冒險，香港的創業者相對錫身。」

趙子翹認為，香港科技界的最大弱點是市場細，但也有不少優勢，例如人才，而且創業氣氛過去4年大大改善，其中香港做的手機App和雲端技術已是世界級。他寄望未來若創新及科技局成立，在宏觀政策支持下，科技界能更有發展。對於局長人選，他希望是對行業有認識的人。「熟悉政府當然會有優勢，但要真正幫到業界，要有一定科技知識。」

「有政策推動，can-do精神就會出來，以色列也是700萬人，創投基金投資額高過矽谷，can-do精神香港人本來就有。李嘉誠的基金未試過投資香港科技，有一天他會讚賞。」

內地科企敢冒險 港相對錫身

自己被內地企業抄襲，iButterfly也被人抄過，但人家抄完能夠做到在全國雲端系統上支援，運行速度還要更快。「就算人家不抄你，你自己做又做不到，那有甚麼用？現在內地的互聯網金融已經大過美國。互聯網金融美國8年前就有了。」他說。

周又透露，未來雙方最快有合作公布的範疇是雲企業應用，網龍亦會留意港府推動電子教科書的機會。

今次收購作價相當於約26倍市盈率，雙方均認為合理。至於早前雲遊收購神魔之塔母公司，市盈率高達近70倍，趙子翹說：「該消息公布時，我們也正在談交易，但消息沒有對作價產生任何影響。」

趙希望透過是次中港合作，互補優勢，可做出一個產業。「若此合作模式可行，未來其他內地科技企業也可嘗試。」

Cherrypicks獲獎無數

去年iButterfly更獲得有IT界奧斯卡之稱的聯合國世界信息峰會移動大獎全球總冠軍。(曾為有攝)

谷產品業務 冀3年後上市

目標清晰

是次交易中，Cherrypicks創辦人趙子翹將年賺900萬元的解決方案業務出售，卻留下未有盈利的產品業務Cherrypicks Alpha。不怕風險高？趙子翹指產品業務即將進入收成期，更訂下兩至三年後上市目標：「這次是讓我們追更大的夢。」

盼啟發年輕人 IT有得做

趙子翹表示，網龍原本提出一併收購其產品業務，現時只賣解決方案業務的做法由他建議。

他透露，留下的產品業務其實去年仍未有盈利，但認為此舉風險不算十分高：「如果是3年前我會說這是一個高風險的決定，但我們現在拿著11個專利……產品研發的投資高峰剛過去，未來我希望是收成期。」

他指，自己對這些產品引以為傲。

希望它上市成為啟發香港社會的故事：「我們是香港土生土長的公司，如果我們都不嘗試由零開始去到IPO(Initial Public Offering, 新股集資)，我怎告訴香港的年輕人IT是有前途、有得做……一天沒有這個故事，都沒有人信，IT是唯一可以靠一個點子改變整個世界的行業。」

產品業務未來會繼續以Cherrypicks Alpha的品牌經營。趙子翹表示，若能成功上市，網龍會有優先投資權。

這些產品包括曾奪得多個資訊科技獎的購物優惠遊戲程式iButterfly、客戶關係管理程式keewee等。公司剛於昨日的亞洲零售博覽會上推出最新的營銷平台Smart：D，以透明觸控屏幕和超聲波傳訊技術配合產品實物作展示，更已和Adidas簽約，將新平台用於其波鞋宣傳上。

產品成功 市盈率差得遠

金融出身的趙子翹認為，要將產品業務的潛在價值最大化，上市是最好的方法，反而做服務的業務，只要作價合適就可以賣。

他表示，「服務再做大當然也可以賣得更貴，但26倍(市盈率)這個倍數不會變；產品不同，成功了，市盈率會和現在差得遠。」

去年初本報訪問趙子翹，他曾說過Cherrypicks的目標是在2015年取得5億元收入。

這次他透露，公司目前收入約在1億元的水平，並認為獲網龍收購後，公司可透過對方進入學習平台和企業軟件等新範疇，有機會打入內地，達標的機會更高。



▲Cherrypicks旗下產品Smart：D可透過觸控式屏幕玩互動遊戲，也可以連接智能手機傳送商品資料和優惠信息。(陳智良攝)