

觀點
霧霾如貧困
考驗中國經濟轉型

p00

特寫
大時代啟示
投資大師借古知今

p42

特寫
前惠普女CEO
瞄準美國總統寶座

p58

特寫
中國企業借助
Facebook走向海外

p62

2015.5.20 | 第67期

Bloomberg Businessweek

彭博商業周刊 / 中文版

誰說 香港 科網 已死？



Casetify 創辦人吳培榮



CoCoon 創辦人馬衛



TIPS 創辦人李勁華



TIPS 創辦人Stone Ip



TIPS 創辦人Alfred Yuen



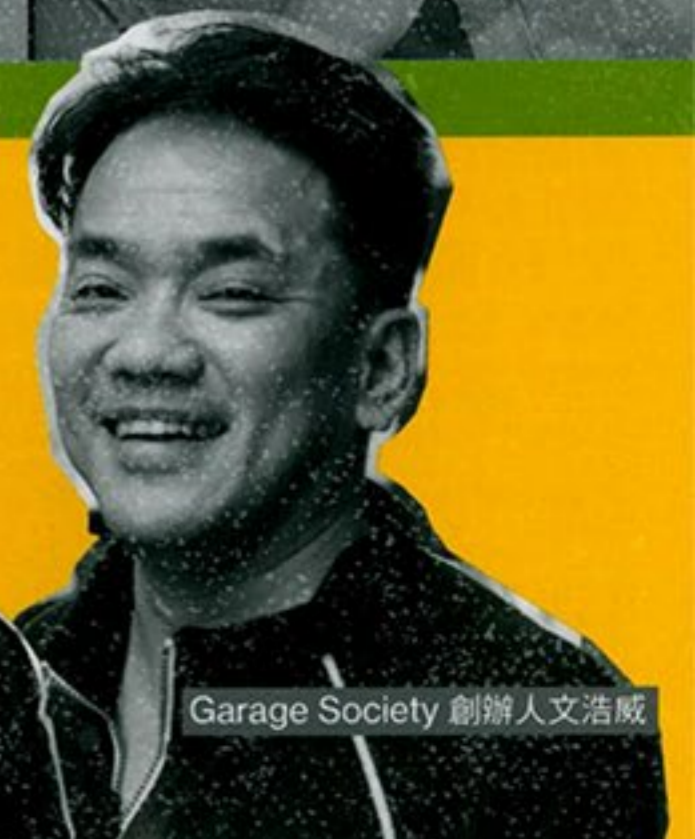
TIPS 創辦人Mark Kong

經歷過2000年的科網股災，香港近年的科網創業潮再次興起。但在資金未算充裕、生態未成熟之際，初創企業如何腳踏實地，再創出新天？

p50



Cherrypicks 創辦人趙子翹



Garage Society 創辦人文浩威

HK\$28 NT\$130 US\$5

ISSN 2308507X



9 772308 507000

高鐵高枕

香港科網創業潮

已否？

經歷過2000年的科網股災，香港近年的科網創業潮再次興起。但在資金未算充裕、生態未成熟之際，初創企業如何腳踏實地，再創出新天？

撰文 李以莊 編輯 范榮靖 攝影 鍾卓明

很長一段時間，香港新創科技網絡產業沒有太好成績，但近一兩年來，逐漸有了轉變。

在尖沙咀著名的餐飲酒吧區「諾士佛台」，四周都是低層舊式樓宇，卻有一棟樓高30層的「單棟式」商廈佇立其中，內有兩家著名的科網公司，其一，Google在2014年以1.2億美元收購的手機安全軟件開發公司Divide；另一名為Cherrypicks（創其思），由德勤（Deloitte）前董事趙子翹於2000年創立，並於2014年獲大陸移動遊戲廠商網龍以2.4億港元收購。「如果說香港互聯網企業已死，Cherrypicks的發展歷程，可以告訴大家，這是個相反的故事，」趙子翹自信地說。

2000年，全球興起一股網絡創業風潮，趙子翹便在當年創立了Cherrypicks。他鎖定移動商貿、網上手機平台，也獲得台灣三大電訊公司之一遠傳及南韓SK Telecom入股投資，開發手機鈴聲業務，看似一帆風順，但同年遇上科網股災，原本有意投資的VC（Venture Capital，風險投資者）破產，在香港籌不到錢。

為求生存，Cherrypicks轉型接單，專注協助商業機構製作網頁、研發一些新式的互聯網產品，一步一腳印地在2008年後勉強站穩陣腳。陸續接獲匯豐、港鐵、渣打銀行、中國移動、電訊盈科、TVB等大型企業的生意。Cherrypicks主要替他們處理複雜的網絡技術，例如替TVB研發的「全民票選香港小姐」、替匯豐銀行製作於網上360度立體展示150元紀念鈔票的軟件。「做產品，只挑複雜、盈利高的訂單，」趙子翹透露，有些訂單以千萬港元計，過億港元的也有。

2010年後，Cherrypicks每年的營業額以億港元計，每年增長百分比達雙位數，不僅令公司得以存活，也增添更多資本，進而創建30人的分支小隊Cherrypicks Alpha，重新處理被視為科網公司「主業」的工作：專門研發App產品，例如一站式的數碼化互動、禮品兌換及購物軟件「keewee」（奇易賞），獲得香港資訊及通訊科技獎2014「最佳商業方案（產品）金獎」。

另一項以透明液晶顯示屏互動展示商品並可作即時購買的App「Smart:D」，也開始被廣泛使用。Cherrypicks於2014年被「網龍」看中公司於屏面顯示技術的專長，以2.4億港元收購，但趙子翹未有因此而退場，反聯同「網龍」（777.HK）積極研發互聯網線上教學（e-learning）服務，並向未有出售的科研小隊Cherrypicks Alpha注資700萬美元，期望更上一層樓。

Cherrypicks的故事有別於傳統初創公司

「先獲天使投資」、「接著研發產品」、「產品成熟後獲大額注資或待價而沽」的模板式「成功三部曲」，卻正是香港在獨特環境下賴以生存並謀求發展的新典型故事。

Cherrypicks不是個案。科技網站Technode在今年4月一篇有關投資推廣署署長賈沛年的專訪文章，引述投資推廣署在2013年做的調查，訪問27間研究機構提供的數據，顯示現時本港有1065間初創企業營運，比2013年增加三成。而1065間初創企業中，共有2381名員工（包括創辦人）；調查中的初創企業，53%創辦人是本地人，40%則是內地或外國人，其餘7%則是外地回流的港人。

賈沛年在訪問中指出，香港在某幾個新的商業範疇皆有增長，包括Fintech、智能城市建造、電子商貿及物聯網。而且香港網絡速度快、開放及手機普及，加上香港是傳統上的國際金融中心及資本自由流通，使這些範疇更能增長。

「共享工作室」（co-working space）的數量也可作為初創企業興旺與否的指標之一。根據投資推廣署的數字，香港在2010年只有3個地點有共同工作空間，現在已經有35個地點，大多在港島區。香港創投公司Garage在2014年前，也只設一家共享工作室在中環，但現正計劃在上環組建第二家共享工作室，「現在想創業的人越來越多，現在我們平均一個月也收到約五宗的計劃書，這浪潮，是2012年以前均未出現過的，」Garage創辦人文浩威，坐在其位於中環的共享工作室接受訪問時表示。

這次的初創企業潮，與2000年的一波不同。當年由長和等創建「TOM.COM」上市，李家誠幼子李澤楷併購並重組電訊盈科，以至新鴻基地產其後亦開發電商網站「新意網」等由財團牽頭的「科網潮」，由上而下地引發股民追捧認購，總而言之，當年的科網潮，是以股市為起點。

但好景不久，遭遇網路泡沫化。2000年3月13日，納斯達克指數（NASDAQ）由3月10日高位5132.52跌到4879點，引發了拋售的連鎖反應，至3月15日再下滑至4580點；兩年後，僅剩1100點，香港互聯網公司亦不能倖免，「Tom.com」和新鴻基的「新意網」股價大瀉逾50%，經



Cherrypicks創辦人趙子翹

李澤楷併購「香港電訊」而組成的「電訊盈科」股價跌了90%。

此後10年，香港投資者「聞科網股色變」，10年來均再沒有和互聯網科技的本地公司上市，而投資者亦對科技互聯網公司抱有戒心。

而在近兩、三年出現的初業潮，卻是由下而上，以實業為起點。先由有意創業的人士自資或透過小型貸款創業，待業務成熟後，方再考慮引入風險投資者。「超過80%創業者的開業資本為20萬港元以下，資金來源主要為自資或向親友借款，」貿易發展局經濟師馬穎德分析。「香港現在新創業界的天使資金，很多都是來自家人，」香港銅鑼灣一家共享辦公室的負責人Mark Kong笑說，「天使就是自己的媽媽。」

香港貿易發展局於今年4月份開辦「識得創，一定係創業」講座，在講座中，貿易發展局經濟師馬穎德指出，在政府的大力鼓勵下，青年人創業已成目前大勢。

貿發局去年進行的創業調查亦發現，有意於未來3年創業的年輕人比例，較2011年調查上升6個百分點，創業者也以高學歷人士居多。其中，零售業創業門檻較低，成了不少年輕人創業的起點。此外，受智能手機普及的帶動，資訊科技及通訊亦成了另一較受追捧的行業。創業人士中，有95%受訪年輕創業者會利用成本較低的網上平台，以作業務推廣，同時會傾向較保守的小本創業之途。「超過80%創業者的開業資本為20萬港元以下，資金來源主要為自資或向親友借款，」馬穎德說。

香港另一家初創企業Innopage由李勁華於2010年創立，就符合貿發局的規定。Innopage開業時，沒有獲得龐大的天使資金，創立之初，為了生存，同樣以承包工作為首要任務，主要針對雜誌及書籍的網上出版工作。與Cherrypicks的發展模式相類似，Innopage大部份的盈利都來自承包工作，客戶包括香港政府新聞處、環境保護署、醫院管理局、香港科技大學等政府或公立機構，商營客戶亦有Samsung、VTech、Soliton Music以及《南華早報》等。

Innopage為這些傳統的企業打造網上及手機軟件平台。李勁華告訴《彭博商業周刊／中文版》，光是承包工作，每年的營業額有七位數港元，而2014年的營業額也比2013年高50%。當傳統機構要發展互聯網或手機平台時，不會因為一



Garage Society創辦人文浩威

「現在想創業的人越來越多，現在我們平均一個月也收到約五宗的計劃書，這浪潮，是2012年以前均未出現過的。」

項工序聘請人員，而是委任外面的人負責，「這方面生意的需求大於市場供應，而且未來仍會持續增長，」李勁華樂觀估計。

不用再為錢煩悶以後，李勁華開設分支「InnoLab」，專門研發產品，而分支的員工，並非新聘請團隊，而是將每一位員工20%的工作時間分撥到「InnoLab」。李勁華分析，「這是參考Google 20的概念，就是讓員工有20%的工作時間，進行與公司業務完全無關的東西，想一些項目、進行研發，例如Gmail，就這樣研發走出來的。」及後至2005年，Google有50%的盈利，原來都是來自這20%時間發明的產品。

對於主業集中於「接客戶訂單」、副業才是研發產品的運作模式，李勁華表示最初實屬無可奈何下的做法，但後續卻看到成績出現。InnoLab動用每名員工在正規工作以外20%的時

間，研發出手機社交應用程式Worthy、股票組合軟件Ticker及個人策劃軟件Carrot，這三個手機程式都獲得美國蘋果公司在App Store主頁推介，每個應用程式的下載量每日超過一萬次。「其實當設計Worthy的時候，是沒想過如何賺錢的，但Apple知道後，當時仍是ISO6的時代，就馬上要求我們設計ISO7的介面，因此iPhone6推出，便推介我們的產品，」李勁華說。

「20%小隊」再接再厲，研發專為金融投資者而設的產品Ticker。Ticker可幫助投資者，將股票按投資取向歸類，並創建一個度身訂做的表格（Portfolio）。這個設計主要提供給成熟投資者使用，他們要參考的數據很多，但坊間沒有這類軟件。而當使用軟件的人越來越多，就可蒐集更多不同數據，再研發新的產品。

李勁華回想，當初只是應朋友要求製作軟件，但沒想過製成後越來越受歡迎，現時使用者如果只訂製一個表格，分文不收，但要多開一個以上的表格，則要收取月費。Ticker現時更獲得本地著名財金集團投資，期望將Ticker打做成金融平台。「過去數年只能以這樣的方式研發產品，雖然辛苦，但成功還是讓人高興的，」李勁華說。

今天的科網創業潮，多數正如Innopage、Cherrypicks一樣，如履薄冰，逐漸站穩腳步，一切都是小心翼翼地進行。

翻看全球共3000萬用戶的手機保護殼製作公司「Casetify」的網站時，介面全為英語，展示出來的訂戶，大多為外國知名人士：阿根廷足球員美斯（Lionel Messi）、美國職業籃球員高比拜恩（Kobe Brian）、英國廚師傑米奧利佛（Jamie Oliver）、迪士尼影星 Hilary Duff，但軟件的製作商，是位於香港舊式工業區觀塘的一棟中型商廈內一家員工不到百人的公司，創辦人「80後」的年輕人吳培榮和楊子業。「可以肯定地說，我們一定是首家將instagram相片轉而為手機殼的公司，」吳培榮表示。

他們開發的網站Casetify，可讓用戶以自己的相片，設計出獨一無二的機殼，再生產成實物送上門。由2012年創立至今，三年內售出30萬個機殼，應用程式被下載200萬次，買家遍佈全球130個國家。「我們在最初有這個想法時，已經在想，全世界很多的人，都渴望有獨一無二的手機殼，一定要放眼世界，不可局限於香港，因為市場太少。」

這個軟件，由創業至今，從未吸納過外來投資。「最初的天使，其實就是自己，」在2012年創業之初，吳培榮和楊子業仍各有正職，兩人自資80萬港元購買了終端機，但連工作室也沒有的他們，只好將機器寄放於朋友的公司，兩人再租用另一名開辦旅行社的朋友的銷售廳工作，「2012年10月1日，當網站正式推出，我們的第一個客戶，是來自西班牙的。」

其後，網站再被美國的科技網站Mashable在2012年9月4日推介，「當晚立刻超載，終端機壞了，這是第一次，」吳培榮笑說，也是同年，獲得美食家Jamie Oliver推介，「又超載，第二次壞了終端機。」至此，兩名創辦人才把心一橫，辭去正職，全心創業。

吳培榮表示，公司在2013年，即創立一年後，營業額已超過1000萬港元，「那年我們接到球星美斯的太太的訂單，她要幫美斯訂製印有她們一家人相片的手機殼，美斯後來更推介其巴塞羅那的隊友使用。而NBA籃球員高比拜恩看到美斯上載的手機殼後，又向我們下訂。」

手機保護殼製作公司Casetify，創業三年內售出30萬個機殼，買家遍佈全球130個國家，包括美國NBA籃球員高比拜恩



自此以後，Casetify訂單越多，公司再研發其他產品，包括iPad保護殼、Mac Book防護套，公司在2014年，營業額增長三倍至超越3000萬港元，「2015年的目標，希望突破1億港元，」吳培榮滿有信心說。而公司亦正看準Apple Watch的商機，研發自行設計手錶帶的應用程式。

Casetify從創立至今，並未吸納外來投資者，「很多人以為，創業一定要有錢，但有錢才成功的話，應該不是好的理念或產品。」正當所有創意「神話」，都以多少資金被收購來標榜的時候，吳培榮卻如此回應，「只是想將公司和產品做好，當然現在也有人問價，但我們會考慮那家公司的營運模式、人脈，能否和我們有協同效應，將產品推上另一個階段。」

受到這些第二波初創公司的影響，香港創業環境正在改變。「最近，業界越來越多投資往初創公司去，」以香港作為基地的創投公司Garage創辦人文浩威表示。他2012年前創辦Garage，去年開始投資一些具潛力的初創公司，一年內已經投資5宗項目，每宗約注資500萬港元。

Garage投資的其中一家初創公司，名為「Boxful」（寶易存），其主要業務是替客戶儲存雜物。用戶可使用手機軟件，向公司要求派發儲物箱，其後把私人物品裝上後，再用手機軟件通知公司，公司便派員把儲物箱運送到備有溫度、濕度調控的自設倉庫；如果要取回，也是靠手機軟件通知。「在香港這樣一個寸金尺土的地方，雜物擺放很佔空間，這個軟件當然有商機，」文浩威說。

光是2015年至今，社會各界紛紛以資金扶助青少年發展。先有香港政府成立3億港元的「青年發展基金」；賽馬會也以5億港元推行為期五年的扶助年輕人創業；阿里巴巴主席馬雲，更於本年3月來港時，宣佈10億港元「香港青年企業家基金」，以投資方式注資到港青的初創企業，並協助他們在阿里電商市場和平台上創業，將產品和服務銷售到內地。資金以外，專為個人及小型團體創業的共同工作室（co-working space）也開始流行，讓初創企業家推銷產品的「浩觀創業擂台」（Pitch night）和比賽，幾乎每周都有。

曾經在美國雷曼兄弟工作、及後從職10年投資銀行的文浩威，以全球經濟情況解釋香港的天使基金和風險投資在全球、包括香港，湧現的原因。自2007年過後，由美國帶頭的「量化寬鬆」（Quantitative easing）政策後，英國、日本、歐元區爭相做法，全球熱錢增多，也間接令部份資金流向初創企業。

「投資地產是被動投資（Passive Investment）、低買高賣，都是一個交易過程，何況你要買多少手股票才可以

參與公司的決策權？但投資初創公司，可以學到業界的東西，你願意捱、願意錯、願意冒險，這些學問，管理方法，都是市場上不能提供的，」文浩威說，「因此，這樣的投資者，現時在香港越來越多。」

創業和守業同樣重要的精神，正是香港實業家以往強調的。根據香港中文大學和Google於今年4月份發佈，名為《臥虎藏龍的香港？》的報告指出，香港在未來4年，初創公司創造的經濟貢獻，會由現時佔本地生產總值不足0.01%，上升至2018年的0.24%增長，並創造33萬8800個新增工作職位，而當中大部份都是與智能和技術有關的專才職位，報告肯定了香港作為科技及網絡發展的潛力。

只是，挑戰依然存在，尤其是創業生態系統的建立，仍未完善。「現時天使投資者是有的，但『組織或聚會』等系統仍未成熟，而且在Series A（次輪投資者）方面的確較少，」Cherrypicks趙子翹點出。

《臥虎藏龍的香港？初創企業生態研究報告》將支援初創企業的途徑及方法分門別類，指出香港在「天使投資」（Angel Investors）、「加速器」（Accelerators，向初創公司注資令公司取得較快發展的機構）、「服務提供」（Services providers）、「初創學園」（Startup Academies）方面都取得「好」或「優秀」的評分，但在「商會」（Chambers of Commerce）、「研發機構」（Research and Development Institutes）、「家族企業」（Family Offices）等方面，在扮演「導師」（Mentors）角色的範疇上，「表現非常糟糕」（Very Poor）。

Google及中文大學的報告，在總結初創公司生態及協同效應一環上，就指出即便有很多企業或團體願意協助初創公司，但他們不知道如何配合業界，產生協同效應；而且很多團體及機構，在意念上無法彼此聯繫（Disconnected mindset），阻礙了他們對初創企業作出的支援。

針對這個問題，結合100家企業、500名專才的初創公司平台CoCoon（浩觀）就正嘗試打造這樣一個生態系統。CoCoon的平台現時結集約1.11億港元的資金，除了協助創業家或產品開發企業尋找投資者外，CoCoon還會資助一些由會員共同協作的項目，並舉辦比賽，讓創業家能展示意念，並聽

「投資地產是被動投資，何況你要買多少手股票才可以參與公司的決策權？但投資初創公司，可以學到業界的學問，管理方法，都是市場上不能提供的。」



CoCoon創辦人馬衡

取在場觀眾和評判的意見，從而改良意念，改善產品。

CoCoon的創辦人馬衡，是本地品牌瑪貝爾鑽飾有限公司（MaBelle）董事，馬衡及其家人，除願意將家族持有的物業打造成共享工作室，他們亦積極投資在初創

企業：「我父輩在香港創業，家人也認為我們應回饋社會，重現香港人的創業精神。」馬衡告訴《彭博商業周刊／中文版》。

2005年從史丹福大學畢業的馬衡，早在美國矽谷時已意識到互聯網科技的重要：「我第一單替家族賣出的首飾，是透過互聯網賣給一個我不認識的美國人，互聯網是可以將生意拓展全球的工具。」

他在2012年創立CoCoon以會員制形式召集有意創業的人士，會員付上每月2000港元的會費後，便可使用位於銅鑼灣的共享辦公室（co-working space），並參與定期的「遊說之夜」（Pitch night），既可以講者角色向在場的觀眾分享創業理念，也可以作為觀眾，參考其他人分享的創業經驗。

CoCoon在香港新創界屬於「孵化器」（incubator）的角色。馬衡觀察，有很多外來投資者都在注意香港的初創企業、新創產品，因此創業家要考慮的是：如何用產品解決全球問題，只要你想得到，就可以獲得回報。「如果你僅想著解決地區、或甚至只是香港的問題，那你的回報，也會只是地區的、香港的。」馬衡說：「香港是面向全球的國際城市，創業家要想的是：我要如何用產品令世界變得更好，」CoCoon的共享辦公室，不乏外國的創業家，辦公室內充斥著英語交談。

而為了更方便香港本土的初創企業家能接觸潛在投資者，以及更流暢地宣傳產品，Innopage創辦人李勁