

Cherrypicks強項是移動科技，將線上帶到線下消費。行政總裁趙子翹正演示透明顯示屏新科技，今年會面世。

cherrypicks

SMART:D

DIGITAL INTERACTION

climachill cooling revolution

click here



Cherrypicks 挾網龍闖神州

內地大企業做盲公竹

企管達人

今年香港有兩個移動科技公司被內地巨頭收購備受矚目，掀起本港科技神話熱話，Cherrypicks是其中之一。Cherrypicks的解決方案業務以三千多萬美元被網龍收購，而研發業務Cherrypicks Alpha就繼續保留。不過對行政總裁趙子翹來說，這宗交易不是「賣仔」，策略性合併更似「送兒子上大學」，他期待公司借助網龍繼續壯大Cherrypicks，日後獨立上市或整體收購。

CEO：朝上市路進發

Cherrypicks行政總裁趙子翹，變成本港科技神話的主角。「我們認為這是策略性合併，並非最終的exit」，他口中的「exit」，就是Cherrypicks收購的時候，「過去幾年很多投資者叫我們去上市，直接上市我們可以得到一大筆資金，但得不到內地的市場，而這次交易我們能得到網龍的資源、技術和內地市場，幫公司更進一步。就好像送兒子上大學，讓他成熟、獨立，而不是賣仔。我們仍然朝着上市的路去走，只是未到時候。未來可能是分拆上市，也可能是整體收購。」

曾碰釘交兩億元學費

趙子翹並不是首次接觸內地市場，他曾在〇四至〇七年期間於內地創立「優點」手機社交平台，卻碰釘及交了兩億元學費。「愈認識內地市場，就愈覺得香港人單打獨鬥進入一個龐大和深入的市場，挑戰太大。」之前的失敗使他知道進入內地市場，除了靠關係和處理文化差異外，也需由內地人執行。



欣賞網龍總部似Google

趙子翹說，這是一宗互相欣賞的交易，到網龍位於福州的總部，更令他大開眼界，「總部有幾個數碼碼那麼大，辦公室有滑梯，更有網龍大學，就似內地的Google。」

但令趙子翹印象最深刻的，並非表面的輝煌，而是網龍不斷學習的理念。「公司內不同部門的高管組成小組，研習如何改善產品或評估新趨勢，固定每個星期一會花四至五小時做匯報。一個大企業，願意花時間及人手資源去學習，由高管牽頭帶起學習風氣，是相當難得。」原來網龍以十九億美元（逾一百四十八億港元）將旗下移動互聯網分銷渠

實現「湯佬」透明顯示屏

這次策略性合併對趙子翹來說未達到「神話」道「91無線」賣給百度，就是從這類小組開始，之後立項發展，最後變成一個神話。



四十多歲的趙子翹(上圖)帶領Cherrypicks成為科技神話，常激勵年輕人追夢，亦常與員工打成一片。

德勤明日之星搞Apps成佳話

讀電子工程出身的趙子翹，曾是德勤諮詢業務最年輕的董事，若非〇〇年辭職，他將成為最年輕的合夥人。他笑稱今日雖有CEO頭銜，但賺得還未夠在德勤時多，而且這些年的經歷，是用錢買不到的。

〇〇年趙子翹創立Cherrypicks開發手機應用程式，「當時未有AppStore，我們早了七年創業。」之後他與電訊商合作，開發接駁鈴聲，賺到第一桶金。〇四年，Cherrypicks獲創投基金投資兩億元到內地「追夢」，「做手機社交網，我盲目追求用戶數量，但找不到盈利模式。雖然facebook都是這樣，但世界上有幾個facebook呢？」

冀政府成立科技局

近年香港開發手機Apps的公司湧現，他覺得新一代肯發夢的人愈來愈多，他常到學校激發年輕人的創業夢，「香港人有時太聰明，個個爭着做專業人士。但香港不能只有金融，現在在雲端、移動技術上已有一些有看頭的公司，內地和矽谷的公司都來收購。」

過去趙子翹曾做天使投資人，投資和收購創新科技公司，「每次投『一球美金』(一百萬美元)，我做大股東，幫助Cherrypicks發展，四次投資都很成功，變成了子公司。」他坦言日後要向網龍股東交代，或會轉為只持少量股份的天使投資。

他亦希望政府能盡快成立科技局，「因為創新科技同各行各業橫向相關，投資創業絕不能保證百分百賺錢，但要敢去做。」Cherrypicks在港有一百名員工，計畫增聘多五十人，但他慨歎香港科技人才不足，「需要寫程式、熟悉大數據的人，但超難請。」