

關我天地

「獨角獸是如何煉成的？」近年香港颯起創業風，甚至打造出「獨角獸」級別（估值達到10億美元以上的初創企業）的公司，但十個創業九個敗，《大公報》今日起作一系列報道，探討初創公司由成型、發展到排除萬難，以及本港孕育初創環境的條件和不足之處。無疑，港產獨角獸的發展路途並非一帆風順，但他們的經歷可為初創公司帶來一定啟示。



初創新年代①

大公報記者  
李潔儀（文、圖）



### 部分港產獨角獸企業

<b>商湯科技</b> 成立年份：2014年10月 業務：通過人工智能開發人臉辨識技術 估值：45億美元	<b>LaLaMove</b> (原名EasyVan) 成立年份：2013年12月 業務：手機應用程式貨運物流平台 估值：超過10億美元
<b>Klook</b> 成立年份：2014年5月 業務：旅遊體驗預訂平台 估值：超過10億美元	<b>WeLab</b> 成立年份：2013年1月 業務：網上貸款平台 估值：超過100億港元
<b>GoGoVan</b> 成立年份：2013年7月 業務：手機應用程式貨運物流平台 估值：超過10億美元	<b>Tink Labs</b> 成立年份：2012年 業務：旅遊手機服務商 估值：超過15億美元

## 獨角獸由來 初創夢與想

小資料

在初創界，「獨角獸」（Unicorn）一詞彷彿屬於代名詞，能躋身這個級別，是所有創業者的夢想，這些公司的特徵往往能夠快速成長，雖然未有盈利可言，但公司已達到一定規模。

根據種子期風投基金Cowboy Ventures的資料庫顯示，以2003年創辦的美國軟件公司中，估值超過10億美元的，僅佔風投融資的消費類和企業軟體創初公司總數的0.07%，猶如金字塔的最頂層。

被冠上「獨角獸」稱號的，正是這

些估值達10億美元（78億港元）的初創公司，還有估值100億美元（780億港元）的則稱為「十角獸」（Decacorn），估值進一步升至1000億美元、由創投資金所投資、並未在股票市場上市的初創公司名為「百角獸」（Centicorn）。

在2013年11月，一篇文章令「獨角獸」與初創公司連接起來。當時，風險投資人物Aileen Lee發表題為《歡迎加入獨角獸俱樂部：從十億級別公司身上學習創業》的文章，描述創業種子期該如何向市值十億美元級別的公司學習；自此，「獨角獸」名字開始與初創公司掛鉤。

### 初創成與敗

成功	失敗
●以解決問題為核心	●只追求賺錢創富
●凡事汲取教訓，避免重蹈覆轍	●閉門造車、缺乏合作精神
●創業要有阿Q精神，路是由人行出來的	●對市場缺乏理解
●面對現實，要貼地	●天馬行空、不切實際



▲陳澤威說，香港具有資訊流通優勢，且着重私隱，給予海外合作夥伴一定程度的信心

上一代港人靠着「獅子山精神」拚搏，白手興家；現今的初創公司發揮「Hong Kong Limited」效應，在國際市場打響名堂。

資訊流通重私隱 吸海外夥伴

AfterShip合夥創辦人陳澤威於七年前，參與本港一個初創比賽後，毅然決定由公關行業轉型至創業，與友人創立AfterShip的前身AwesomeShip，專攻海外市場的B2B（企業對

## 原創抄襲 破產瀕臨

# 港產獨角獸 道出初創艱辛路

第三方支付平台PayPal聯合創辦人、Facebook早期投資者Peter Thiel在《Zero to One》一書中提到初創公司的致命傷，共通點包括對市場不夠了解、產品不夠好，以及團隊出現問題。

### 商湯尚海龍：保持初心

被冠以「AI獨角獸」的商湯科技（Sense Time），在人工智能領域上可謂舉足輕重。「在亞洲做初創不容易，投資者會質疑你的idea（意念）是否可行……當你用100萬元去研發，人家可能用一元便把它抄下來！」商湯科技香港總經理尚海龍道出初創之苦，任何原創的失敗率也高，當進入市場化時可能已遭抄襲，惟務必要堅持原則。

商湯科技原先由香港中文大學教授團隊創辦，首年基本上沒有發展資金可言，只依靠借助大學建立的聯合實驗室，研發得出的技術則歸大學擁有。在任何領域上，閉門造車只能事倍功半，尚海龍指出，成功的初創

難免要與他人合作，通過「1+1」方法倍放效率。他建議，初創公司要基於市場需求，來給自身合理的定位後，保持初心地堅持下去。

### GoGoVan關俊文：講求執行力

至於不少港人認識的網上貨運物流平台GoGoVan，由飯盒廣告做到召車平台，一路走來，為解決市場痛點而賣力，更多次瀕臨破產邊緣，不服輸的心態讓這間初創捱過難關，成就今天估值已達10億美元的港產獨角獸。

「當時公司員工靠你出糧開飯，可以怎樣？唯有絞盡腦汁，打盡『人情牌』，真是畢生難忘！」GoGoVan聯合創辦人關俊文直言，創業會遇到不少瓶頸，很容易令人放棄。隨着業務發展漸見成績，GoGoVan吸引阿里巴巴旗下菜鳥物流、中俄基金等成為投資者，去年更與內地58速運（近期改名為「快狗」）合併，業務延伸至內地市場。

「其實沒想過要當獨角獸，因為越想，只會扭曲Objective Prospect（目標預期）。做

到獨角獸有否『心紅』？我們只想低調。」關俊文直言，三位創辦人事無大小也會辯論一番，「激烈討論也可撞出idea來」，同時要講求執行能力，「成功因素中可能有一成來自idea，其餘九成都關乎執行上」。

### Casetify吳培榮：路由人行出來

事實上，不一定是超高科技才能稱為初創公司，眼見市面銷售的手機殼「無甚特別」的吳培榮，2011年跟小學同窗搞搞新意思，以Casetify品牌在社交平台Instagram推廣自家設計的高端手機殼，專攻美國市場。

創業之初，Casetify斥資10萬元買入的印刷機貨不對辦，出現嚴重色差，行政總裁吳培榮並無放棄且汲取教訓，深信「創業要有阿Q精神」。吳培榮形容，路由人行出來，看似懸崖卻別有洞天。「無錢反而令你更積極，把創意發揮得更好！」他認為，初創公司不宜過於專注集資，否則浪費時間在籌資上，令產品缺乏創意。



▲尚海龍說，任何原創的失敗率也很高



▲關俊文說多次瀕臨破產邊緣



▲吳培榮（右）深信創業要有阿Q精神。旁為casetify聯合創辦人楊子業

## 創業「九死一生」 集資只是起步

初創界「九死一生」是常見的現象，香港如是，外國初創的失敗例子也比比皆是。初創公司要成功突围，便要從失敗中學習。

曾獲阿里巴巴投資的移動搜尋服務平台Quixey，曾經引來不少初創公司羨慕的目光，面對收入來源持續不穩，未能達到投資者的預期，該公司只經營八年便壽終正寢。

### 汲取經驗 從失敗中成長

五年前，在美國校園迅速竄紅的匿名社交網絡YikYak，在App Store的排名，一度前於Facebook、Twitter等大型社交平台；不過，由於YikYak採用匿名化方式，令該平台出現嚴重的網絡欺凌，不得不放棄部分年輕用戶群，導致用戶流失以至名落孫山。

另外，曾被估值達30億美元的Jawbone，在火熱的可穿戴設備市場中冒起，在多輪融資活動中籌得近10億美元；可惜，在資金



▲Jawbone曾被估值高達30億美元

簇擁下未能讓Jawbone繼續發熱，產品定位在未能汲取經驗下屢次犯錯。

智能榨汁機Juicero，標榜把生果包放入榨汁機，便可壓出新鮮果汁。該公司成功吸引Google Ventures等投資者，後來發現用戶徒手擠壓生果包便能榨出果汁，根本毋須使用該榨汁機。由Juicero開賣至結業，只有十六個月壽命而已。



## Hong Kong Limited效應 享譽國際

企業）大型客戶，通過追蹤包裹運送的應用程式，為買賣雙方提供最新的運送狀態。

「香港給人感覺很國際化，他們（合作夥伴）見到『Hong Kong Limited』也會願意跟你合作。」陳澤威解釋，香港具有資訊流通的優勢，而且着重私隱，給予海外合作夥伴一定程度的信心。他提到，以香港作為基地的AfterShip，現時業務已覆蓋全球近500個國家。不過，陳澤威認為，在香港最困難是聘請

合適人才，在工程師供應有限的情況下，「請人不單要與銀行金融業競爭，還要與初創同行『搶人』！」

### 內地不乏出色人才

AfterShip今年初決定在深圳開設辦公室，希望做到100至200人的團隊。陳澤威認為，公司要長遠發展，絕不能單打獨鬥。他直言原先太過「井底之蛙」，以為內地人才「很土」，

因此特意到菲律賓、印度及美國等地聘請人才，後來才發現內地不乏出色的人才。

「做Startup（初創）需要投資精神、時間，所得的回報可能是金錢，甚至是『影響力』！」陳澤威直言，初創公司不能只着眼於賺錢，因為「要賺錢倒不如直接炒樓、炒股票，這或來得更直接、有效」，不過，初創的目的為求解決問題，通過創意創出新的業務，從而製造價值。