

Q&A

海闊天空創投聯合創辦人和管理合夥人 文立



疫情考驗了初創投資者的投資眼光，但他們的步伐並沒有因而減慢。羅兵咸永道及市場調查機構 CB Insights 聯合發表的《Money Tree Report》顯示，在 2020 年，美國投資於初創企業的資金達到破紀錄的 1300 億美元，獨角獸亦多達 225 個。海闊天空創投聯合創辦人和合夥人 文立分享創業投資在疫情下的轉變。——鄭梓冲

史丹福商學研究所在 2020 年 6 月的調查發現，初創投資者在去年上半年的投資進度維持在疫情前的 71%，而下半年更有望多於 80%。疫情似乎未有顯著影響創投步伐，你有何看法？

海闊天空創投自 2017 年 9 月成立至今，已投資近 30 個項目，金額約為 6000 萬美元，其中 2020 年有 9 個項目，合共約 1800 萬美元。以此來看，疫情前後的投資進度差不多。而我們現在和初創企業的第一次會面較常使用 Zoom 等視像會議程式，聽一聽創辦人簡介公司概念，做法亦相當有效率。有企業更嘗試以虛擬導賞的方式，帶我們參觀他的公司，了解公司運作。

根據《Money Tree Report》，在美國吸引最多創業投資的三大行業分別是互聯網、醫療及流動通訊，海闊天空創投的投資組合是怎樣，以及疫情有何影響？

疫情對我們投資組合的影響基本正面。我們一直循三大方向投資：第一是數碼業務，或能夠結合線上及線下，例如電子商務，我們甚少投資純線下的生意；第二是與消費醫療有關，例如我們有份投資、從事基因測試的 Prenetics，他們在今次疫情中更迅速變招，推出新冠病毒檢測服務；第三是晶片等硬

件技術，因應消費類電子產品大賣，這行業的表現亦非常好。

大部份我們投資的公司在去年都有強勁增長，預計今年會有三個 IPO（首次公開招股），並有兩個「Home run」（全壘打，即一個項目已經能夠讓整個基金投資金額回本），我們未來會繼續朝著這幾個大方向投資。未來新一代的消費電子產品都涉及人工智能，中國在此方面的演算法有優勢，加上熟悉數碼營銷，品牌擴張速度會較以往快。我相信將會有一批中國品牌的電子產品誕生，正如以往的美國、歐洲、日韓品牌。

旅遊、餐飲等行業在今次疫情中大受打擊。你認為有哪些行業已失去前景，不宜初創投資者沾手？

我們不會這樣想。每一個行業都有數碼化的機會，關鍵是他們有否想出一個合理的方式。以前大家不會去嘗試，因為教育市場的成本相當高，但現在已不同。誰有能力數碼化，疫後反彈也會更快。疫情中的贏家，也會是將來的贏家。

自疫情以來，我們審視投資項目時，都要了解該公司在疫情中有何經歷及改變，以及能否在疫情中脫離危險期，甚至更快速地增長。這亦考驗公司行政總裁的應變能力。以往沒有這樣的挑戰，很難在會面中單憑他們的三言兩語作出判斷，現在就多了一個考慮因素。加上我們參與較早期的融資，規模較小，所以更看重團隊的能力。

香港一直以來欠缺創業氛圍，而近年中港兩地政府推動大灣區創業，這對香港初創企業有何啟示？

其實大灣區早已存在，30 多年前很多港人已到當地開廠，兩地交流非常頻繁。簡單來說就是「專門化」（Specialization），當年的大灣區有土地、人力，今時今日不只這樣，有優秀的工廠、硬件，以及互聯網人才。（大灣區的）市場、人才、金錢，你只要一項都可以，當然三項全取就非常好。沒有人要你一定在中國內地做生意，但你仍可以用他的基建、人才、生產力、金錢，來建立自己的品牌，否則就等於綁住自己的手腳和人對打。

我們是少數針對香港市場的創投基金，不會強逼創業者一定要做某些市場，但非常反對一些創業者先做好香港市場才去其他市場，因時間一過，先機就被奪去。如果你下決心要做一件事，就去一個較大的市場。當然，我們會建議他們嘗試中國內地市場，日本、澳洲也可以。若創業者決定只針對香港，就要考慮進軍不同範疇。友和（海闊天空創投有份投資的香港網購平台）就是一個例子，它是純本土企業，疫情期間的增長比同業好，有望成為我們的「Home run」。●