

ETnet (2021-03-03)

【創科發展】初創疫下取勝關鍵？取決管理團隊彈性和應變力！

本港銳意發展創科，去年初創面對疫情嚴峻挑戰，如何渡過疫境？海闊天空創投聯合創辦人及管理合夥人文立分享，疫情期間初創能否成功，很取決於管理團隊的彈性與應變力，旗下不少項目在去年成功把握疫情商機，獲得不錯成果。



海闊天空創投聯合創辦人及管理合夥人文立表示，很看重初創團隊的應變能力。

海闊天空創投 項目把握商機

文立指出，香港營商環境在近兩年有很大轉變，特別是疫情爆發，電商、線上活動更加盛行，對不少初創既有營商模式有很大挑戰。他續稱，疫情充分反映初創團隊的應變力，初創中估計有約三分之一能成功地轉變，亦有三分之一是業務不太受疫情影響。而他在揀選投資項目時，亦很看重團隊的質素。

他舉例，其基金其中一個投資項目 **Prenetics**，早於去年 2 月把握商機，開始研究新冠肺炎檢測方案，至後來成功打開市場，設立檢測中心業務，去年收入較原來預期大增逾倍；又例如有原本舉行線下活動的公司，轉營線上活動也很成功。據他觀察，這種轉型並不算容易，「團隊要很有危機感」，正如疫情當初，有公司以為影響僅 3 個月，很視乎創辦團隊能否把握機會。



創科趨成熟，投資者對中港創科項目的投資興趣增加。（資料圖片）

至於創投基金界整體情況，文立分享，去年疫情爆發初期較多不確定性，相對表現得謹慎，而海闊天空的項目則因較多屬消費、電商、芯



片相關項目，未算太受疫情影響。至去年下半年，創投資金投資速度更恢復，「可謂所有人全力出擊」。而其基金去年就投資了 9 個項目，總額為 1,500 萬美元。

創投基金需經常與創科企業會晤，文立表示，藉遙距視訊會議協助，工作效率反而有所提高。基金有不少內地項目，但當需親身見面時，亦可由駐內地的團隊成員參與；部分初創產品製造涉內地廠房，亦可以網上工具虛擬探訪，整體影響不算大，「我們主要投早期項目，涉及現場運作的比重相對較少，而我們亦較着重團隊與項目市場潛力。」