

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管理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」。●