

# 最好的時代 智慧的時代

■林基偉認同香港租貴，不利創業。  
曾慶威攝

■陳易希指，「星之子」的名氣無助創業。  
曾慶威攝



本港租金和人工等成本居高不下，有人慨嘆要創業愈來愈難，年輕人向上流動的機會渺茫。不過IT界卻普遍認為「現在是最好的時代」。被譽為「星之子」的本港科技精英陳易希，大學甫畢業即註冊公司做老闆，開張3個月已收支平衡。在易希眼中，今日香港仍是一個充滿機遇的地方，「連寫字樓都未必需要，有電腦、有時間、有創意、有人手，就可以開始創業」。

■香港文匯報記者 涂若奔

**陳**易希是科技界的天才少年，17歲榮登香港「2005風雲人物」榜少年榜首；國際天文學會將一顆小行星命名為「陳易希星」。他近日接受香港文匯報專訪，回憶創業時的酸澀苦辣。

### 星子頭銜 無助創業

科技之星的名氣和影響力，畢竟遠遠未能與歌星或影星相提並論。陳易希坦言，「星之子」的頭銜光環，對事業發展並無實質幫助。易希在2011年12月註冊成立科技公司Bullb Tech，並無任何「金主」支持，投入的十萬元本金，全部來自中學參加科技比賽獲得的獎金和儲蓄。他指初與客戶打交道，對方不會因為其名氣就信任有加，「一開始我遇到不少質疑，很多客戶懷疑我能否做出他們想要的產品」。

### 第一桶金 全靠實力

不過，陳易希善於抓緊機遇，很快就用特色產品展現自身實力。公司開張不久他就以一人之力，窮數月之功，開發了一款名為Perfect Event (《完美晚宴》)的App (流動應用程式)。該產品適用於在酒店舉行的各類宴會，尤其是晚宴，賓客在現場

拍攝的美麗相片，可即時分享予所有出席者共同觀賞。易希同時將傳統的紅色簽到簿電子化，賓客改在平板電腦上簽名並拍下大頭照，令主人可第一時間確認出席者名單。

該產品首先在逸東酒店付費使用，為公司帶來不菲盈利。陳易希再次感嘆稱，「名聲對我並無太大幫助，我一樣要約酒店高層開會，用產品質量說服對方」。他指由於產品質素高，速度快且穩定，所以最終獲得採用。易希透露，目前在逸東酒店舉辦宴會的客人，有八成會使用該產品；另有5間酒店正與其洽談合作。公司亦因此發展壯大，至今已開發15個軟件產品，並進駐數碼港寫字樓，員工數量由最初的2人增至8人。

凡創業者皆會遇到成本高及壓力大等問題，陳易希指，目前公司的租金和人工成本每月逾十萬元。對於不少人狂叫「貴租趕絕創業者」，他的看法是「就算租金真的很貴，如果你非常有興趣和熱誠去闖出一番事業，你都可以頂得住」；尤其IT行業得天獨厚，可以在家工作，「只要有電腦，就可以面向全球市場」。

## 成功靠創意 認橋最關鍵

香港文匯報訊 (記者 涂若奔) IT業充滿商機，但競爭之激烈亦有目共睹。陳易希認為，成功的關鍵在於「創意能否跟上潮流」。他對創意的追求更已成癡，「無論是吃飯、行街、開車，甚至娛樂時，腦裡均會時不時認橋，思索各種產品」。

易希指自己經常在開車或吃飯時靈光一閃，想到很多產品的概念。以Perfect Event為例，他透露一開始是在出席研討會時想到有關概念，計劃用於會議，後來身邊不少朋友結婚，頻頻出席婚宴，突然想到該意念更適合婚宴市場，於是將主題改為以婚宴為賣點，果然大受歡迎。

### 創業者 工時長

不少人指責本港打工仔工時長，但要是一個成功的創業者，工時只會更長。身為老闆的陳易希，每天最多只睡覺6小時至7小時，其餘時間均用於開發新產品，不單上班時需要苦苦思索，平時任何場合都會認橋。易希指「雖然好辛苦，但我自己好鍾意，因為這是我的興趣，所以會堅持下去」。

### 只勤力 難成功

他又透露，早在iPhone剛推出時，已開始編寫與智能手機相關的軟件，做好準備，「好像一個圖書館一樣把創意儲存起來，當客人提出要求，我可以很快幫他做出來」。

在陳易希看來，創業本身不難，問題在於很多人僅僅堅持數月至一年便放棄。「如果你做的不是自己喜歡的事業，失敗的機會當然就會非常高」。被問及今日的營商環境是否較父輩時代惡劣，易希答道：「幾十年前的環境我不清楚，聽人說，當時只要勤力些，就會有很多機會。但現在的環境是你要有全新概念和獨特創意，配合知識和技術，不是單靠勤力就能成功。」

■陳易希認為，在今日的香港不能只靠勤力就會成功。  
曾慶威攝



## 加國IT精英 回港覓商機

香港文匯報訊 (記者 涂若奔) 近年不少年輕人動輒哀嘆工作辛苦，嚮往海外生活。然而真正有志開創事業的有為青年，卻紛紛回流本港尋覓商機。IT公司Coachbase行政總裁兼創辦人林基偉，為達理想毅然放棄在加拿大的悠閒生活，回港開公司創業。憑藉曾擔任業餘籃球教練的經驗，專門開發與「體育教練」相關的IT產品，短短兩年已初定乾坤，就連美國職籃聯賽 (NBA) 亦成為其客戶。

林基偉早年在加拿大留學，修讀電腦專業，畢業後順利進入當地一家電腦公司工作，做了3年打工仔，主要負責開發與會計相關的軟件。基偉回憶稱，當時薪酬相當於每月港幣3萬元，醫療全包，福利非常好，平時開車上下班，是相當舒服的中產生活。不過他感覺「悶到想死，可以看到五年、十年後的光景，我不喜歡這樣的生活」。

### 回港創業 貴租困擾

由於林基偉愛好體育，業餘時間在加拿大一所中學擔任籃球教練，在比賽時會為球隊設計戰術。其時恰好iPhone面世，他突然想到在紙上寫寫畫畫展示戰術，畫多了會很亂，不如將之電子化。基偉花了3個月開發出名為Basketball coach's clipboard (《籃球教練畫板》)的軟件，可用動畫展示複雜的戰術。起初該軟件只是自用，隨後以付費下載的形式放上網絡，大受歡迎，他萌生創業念頭。

2011年初，林基偉辭去加拿大的工作回港開公司。他笑稱：「加拿大太舒服了，人會懶散，就連創業都缺乏動力；香港節奏快，又可以請到人，所以回來博一博。」創業之初，本港昂貴的租金和人工成本令林基偉備受困擾，不得不將公司設在深圳，於福田區租了約400呎的民居當辦公室，月租約3,000元人民幣，環境相當簡陋，一開始甚至請不到員工，「經常食檸檬」。

### 蘋果熱推 造就商機

所幸基偉開發的軟件獲蘋果公司重點推介，購買數量急升，最高峰時每天有上千人付費下載。就連NBA的華盛頓師隊亦主動電郵聯絡，買下產品在日常訓練時使用。這之後林基偉果斷把握商機，陸續推出十多個與體育運動相關的產品，「除籃球外，還有曲棍球、足球和美式足球，只要是與球類相關的團隊運動，我幾乎全部開發了」。公司業績蒸蒸日上，員工漸多，目前在香港、深圳和美國均有辦公室，其中深圳的辦公室已搬到純商業大廈，面積約1,000呎。

展望未來，林基偉豪言要在該領域發展壯大，做世界第一。「開發遊戲我不可能做到第一，但開發體育產品的話，我有信心能做到，因為很少人像我這樣，自身既是體育教練，又有能力開發軟件」。基偉稱，其他同行可能開發軟件的能力較強，但從未當過體育教練，不了解教練要甚麼，自然不可能開發出好產品。「不是功能越多越好，關鍵是要簡單易用，可能功能少的更好」。



▲林基偉(右一)指，自己當過體育教練，對開發運動App很有幫助。  
曾慶威攝

## 「沒錢」掛嘴邊 難成就大業

■林基偉認為，若條件不足就要學懂遷就。  
曾慶威攝



### 創業初 壓力重

對於創業，基偉坦承並非易事，「創業永遠都很艱難，比我想像中難好多，而且好辛苦」。他回憶稱，創業之初曾遇到沉重壓力，首先是家人不支持，「因為他們知道創業艱難，10間公司有9間會死，所以希望我從事一份穩定的工作」。其次是朋友冷嘲熱諷，「經常踩我，說我開發的產品核突，怎可能賺到錢？讓我覺得很受傷」。面對壓力，林基偉以做運動來自我調節，「將所有憤怒化為力量舉啞鈴」。

除此之外，每年大量新人加入IT行業，同樣令競爭趨向白熱化。林基偉透露，曾辛辛苦苦開發了一個新產品，正要推出，才驚覺同行有相同意念，早幾日推出了類似產品。「只能大家鬥長命，

第一批新人大多數早已消失，另外永遠都有新對手加入，關鍵是看誰更能堅持」。

### 學遷就 想對策

基偉不認為今日在香港創業較幾十年前難，甚至覺得相對容易。他稱以前創業要資金買很多服務，現在很多服務可免費從網絡取得。「今天的年輕人，基本上可以零成本開創生意，只要有電腦，有Google，再去圖書館借幾本書參考，已經可以開始做生意」。

至於租金貴和人工貴，林基偉雖曾備受困擾，但仍認為「這些只是借口，請不起有經驗的員工，可以請剛畢業的；連剛畢業的都請不起，就請中學生做兼職。要學會遷就，懂得想對策」。基偉又強調，IT行業每10年就有一個充滿機遇的大浪出現，「但你必須願意承受風險，當這個大浪到來，就要準備好跳上去」。

## 互聯網公司 助青年創業

香港文匯報訊 (記者 涂若奔) IT青年創業，總離不開互聯網。香港互聯網註冊管理有限公司行政總裁謝達安表示，對不少創業人士來說，擁有網站或比擁有電話更重要。在本港設立網站的投資成本相宜，連設計及製作費在內，只需約港幣1萬元，而大部分網站的經常開支年均少於260元。

謝達安指，要建立一間辦公室，開業成本動輒數十萬元，因此網站相對可助創業者更快達成創業夢想。據該公司統計，「.hk」域名的登記量每年遞增約12%至14%，當中不乏創業人士登記。

香港文匯報訊 (記者 涂若奔) 不少年輕人提起創業，總把「沒錢」掛在嘴邊。林基偉對此直言：「租金貴和人工貴都只是借口，一個成功的創業者，只需要很少資源，就能有很大成就。」