



成功的喜悅大抵相同，奮鬥的辛酸卻不為外人道。27歲的李宗欣16歲在港創業，被封「IT神童」。北上淘金十年，由製作網站到涉足網絡遊戲，由始至終鍾情網絡世界。2012年，其從事網絡遊戲（簡稱「網遊」）業務的勝思控股在加拿大上市，李宗欣躍升為最年輕的上市公司主席；今年，勝思再上一層樓，總部從黃花崗搬到廣州最繁華地段珠江新城。年紀輕輕就已坐擁過億身家，李宗欣走過的卻是荆棘滿途——為省錢一天吃兩個杯麵、公司走剩一名員工、借錢給親戚一去無回頭、最後要敗走台灣借宿朋友家。創業路難行，但只要矢志不移，善於總結，屢敗屢戰，風雨過後終會見彩虹。 ■香港文匯報記者古寧、唐琳、何花 廣州報道

最年輕上市公司主席李宗欣



■年僅27歲的李宗欣已成為在加拿大上市公司主席，擁過億身家。本報廣州傳真

網癡歷風雨見彩虹 不言敗

香港後生仔李宗欣的創業故事，要從廣州講起。10多年前，他在廣州親戚家第一次接觸電腦，當時電腦系統還是Windows 95。親戚見他很喜歡，就送了一台給他。也就是這台電腦改變了李宗欣的人生。

寫網頁賺第一桶金

李宗欣說，從那時開始他就成天圍着電腦轉。「不是誇張，當時這電腦一周就給玩壞了，我只好自己琢磨着把電腦拆了重新組裝。」一拆一裝之間，李宗欣對電腦的熱情被激發了出來。那一年感恩節，他利用電腦造了一張感恩卡，被老師拿去參加比賽，結果獲獎。讀書以來，第一次登上領獎台的喜悅和榮譽，讓他更癡迷於電腦和網絡技術。2002年起，他推出了自己第一個個人網站「軒之城」。半年不到的時間，該網站的每日訪問量輕鬆過萬，在當時香港的個人網站中可說屈指可數。

兩年後，李宗欣又製作了全港頗具影響力的網絡社區「新幻小區」，最高一周的廣告收入竟然達到了30萬美

元。巨額收益帶來的甜頭還未下嚥，麻煩就先來了。由於網站域名和服務器都由投資人提供，李宗欣只負責內容建設，所以利益分配上雙方起了爭執。投資人希望從最初約定的「五五開」改到「二八開」。幾經談判，少年氣盛的李宗欣不願妥協，最終分道揚鑣。

在港創業餐餐杯麵

帶着第一桶金，李宗欣決定單飛。時年16歲的他，用家人名義創辦了自己的第一家公司——香港新動力網絡有限公司。他坦承，家裡是開涼茶舖子的，沒有多少資本和能力襄助於他。「一切都得靠自己」，為了省錢，有時候，他甚至一天就吃兩個杯麵。

上天還是眷顧這個少年。憑着過硬的技術和創意，李宗欣的公司營業額最高升到了3,000萬港元，員工也從他一個人增加到了20餘人。此時，正是內地互聯網如火如荼的時代，盛大入主新浪、阿里巴巴併購雅虎、21家中國科技概念股海

外上市，其中就包括在港上市的騰訊和慧聰。這一切都讓年輕的李宗欣眼熱心動。很快，他傾盡所有資金進入內地。

北上淘金首嘗苦頭

內地畢竟不是香港。李宗欣很快就嘗到苦頭。在香港，依賴成熟的商業運作模式，他憑着自己獨特的技術和創意，便可坐在家裡等待資本上門。在內地，不僅註冊公司、尋求合作方等讓他暈頭轉向，即便是如何跟不同的部門打交道，就已經讓他方寸大亂。由於沒有內地市場經驗也沒有資源，公司開始只能挨家挨戶掃街招攬生意，吃閉門羹更是家常便飯。加之李宗欣自己還是在校生，每周都要在廣州香港之間來回穿梭，看不到前景的員工，開始不斷辭職，最後公司竟然只剩下他和一名技術人員。

屋漏兼遭連夜雨。在他疲於奔命焦頭爛額之際，有個親戚讀完大學出來

創業，想做手機生意，希望已經賺到第一桶金的李宗欣幫忙。也沒多想，他先後借了三百多萬出去。不料，那個親戚創業是假，去澳門賭錢倒是真，幾百萬輸得乾乾淨淨，僅丟下一封道歉郵件。李宗欣欲哭無淚。「我都很少跟人講起這段，覺得人生一下好灰暗」。隨後，一個人背着背包去台灣尋找機會。

敗走台灣網遊翻身

「去台灣也不是大陸公司發展不好，只是感覺人好難信任。」在台灣，李宗欣先借宿在朋友宿舍裡重振事業，終於在網絡遊戲領域找到機會。2009年，帶着和日本公司的一紙合約，李宗欣回到廣州，成立了勝思網絡，至此事業終於步入穩定發展軌道。2012年，勝思控股在加拿大上市，李宗欣也圓了兒時夢想，成為上市公司主席。



李宗欣小檔案

年齡：27歲
 創業基地：廣州
 名下公司：廣東勝思網絡科技有限公司、勝思控股有限公司

經營業務：融研發、運營及銷售於一體的綜合娛樂服務，通過為用戶提供涵蓋個人電腦、平板電腦、手機等終端平台、包括大型多人在線角色扮演遊戲（MMORPG）、網頁遊戲等多樣化形式的娛樂產品，滿足廣大用戶的普遍娛樂需求。



■李宗欣與員工俏皮留影。本報廣州傳真

漫畫家連紹彤對內地市場信心十足

在投身內地的新生代港人中，漫畫家兼影視動漫人連紹彤的經歷很有參考作用。十多年前他開始為香港的電視台、出版社供稿，其作品《小肥貓》、《矛盾英雄傳》曾入選「2011香港漫畫計劃」。然而文創產業在香港創業很不容易，只有700萬人口的市場，競爭非常激烈。於是連紹彤兩年前成立黃金種子工作室，開始向內地推廣個人漫畫產品。雖然至今他還未在內地找到合適的夥伴，但他還是對這13億人口市場充滿憧憬。



■漫畫家連紹彤和自己的動漫作品。本報廣州傳真

家相關公司後依然談不攏，最終還是和一家香港公司合作。

「動漫的成功更重要的是後期的推廣及營銷，需要商業領域的支持，目前在這個產業鏈方面內地還比較欠缺。動漫產品最害怕的就是被剽竊，內地的動漫業者在這方面沒有足夠的法律保障知識產權。」連紹彤坦言，大部分內地推廣公司僅想簽一兩年的合同，或者以低價一次性買斷版權，讓他無法接受，深怕被盜版。

目前，連紹彤雖然僅有部分動漫形象與內地衍生品廠家合作生產衍生品，但這並沒有動搖連紹彤創業的信心，他認為還需要再多加了解內地複雜的市場。「我想把《十兄弟》漫畫改成動畫片，希望有一天內地電影院能看我的電影，像《麥兜》系列那樣。」

「產品本土化 從點滴做起」

在廣州連番遇挫，年輕的李宗欣轉至台灣發展，憑藉拿下日本網遊《石器時代2》的一紙合約，最終回到廣州東山再起。他認為在內地創業成功，必須令產品「本土化」，寄語港青從最基礎的點滴做起。

到了台灣後，李宗欣發現網頁遊戲已成一股新勢力，且進入門檻低，能通過諸多微支付的手段保證一定程度的盈利，拿來試水市場再合適不過。於是，李宗欣在台灣成立了一家網頁遊戲公司，代理第九城市的《九州戰紀》台、港、澳運營權和《機甲戰士》香港運營權，更拿下日本一家網絡遊戲公司的產品《石器時代2》（《石器時代1》曾是內地市場最有影響力的先驅者之一）。帶着這紙合約，滿懷憧憬的李宗欣回到廣州創辦勝思網絡。

為人物「遮羞」 適應內地審查

不過，李宗欣很快發現《石器時代2》高開低走，玩家们更懷念經典老產品，於是乾脆拿下《石器時代1》的中國代理運營權和源代碼。所謂拿下「源代碼」，意味更便於修改遊戲以適應內地審查。李宗欣認為，一個國外的

網遊要想在內地市場生存下去，要作出很多「本土化」的改變，除了玩法上的調整外，還要能對內地的遊戲審批規則作出及時和有誠意的響應——對李宗欣來說，其上市成功的關鍵或許並不在於他代理了多少產品，而是身份完成了轉換，不再錯位。

「我已經不再是2005年那個愣頭青。」李宗欣表示，《石器時代》以原始人為背景，人物穿着很暴露，而內地並無遊戲分級制度，遊戲必須符合全年

齡段，因此給人物「遮羞」非常重要。

在內地經過歷練後讓李宗欣對於人脈資源的重要性有着清醒的認識，他表示勝思選擇在加拿大上市，主要是對於當地人脈等資源的「充分」挖掘，其董事會不少成員就是來自加拿大，和加拿大當地的政府商會都保持着不錯的關係。「現在內地已經有了很大的進步，作為香港人，必須從最基礎的點滴做起。」這是李宗欣對其創業生涯的總結。



■慶祝集團成立十周年。本報廣州傳真