



「獅球嘜」第三代

洪耀基

憑動畫平台

闖出新未來

富家子弟，名校畢業，他沒有按人生劇本畢業後回家打理家族生意。玩Startup，搞IT生意，初創公司就要上市，他卻說，後悔年紀輕輕就出來創業。「剛畢業的小孩，那一刻很多不會，應該去別的Startup打幾年工」。說話的不是別人，正是「獅球嘜」食油企業第三代成員洪耀基（Alvin）。

■香港文匯報記者 張易



■洪耀基的秘訣是多問點解。
張偉民 攝



■GoAnimate辦公室有乒乓球台。
張偉民 攝

時光倒流回1990年代，從哥倫比亞大學畢業不久的洪耀基，在美國自立門戶，成立國際網域科技公司Net Strategy。當時公司一款軟件推出後大受歡迎，一間頗有名望的銀行便聯絡洪耀基，希望將軟件引入旗下分行，訂單額十分可觀。

洪耀基回憶，「當時跟對方洽談合作，CEO好坦白講，對軟件很有興趣。諮詢顧問就跟我說，今次賣得啦！我也心想，這單生意一定能做了。」

第一次創業心酸收場

誰知臨簽約時，生意卻突然告吹。原來該銀行的IT部門一直對新軟件無甚興趣，洪耀基只顧向對方CEO推銷軟件，卻未有理會IT部門，教對方將軟件應用到原有系統，結果IT經理直接向CEO「Say NO」。

煮熟的鴨子飛了，洪耀基總結教訓：不懂得處理與客戶關係，產品強勢也無濟於事。他後來將Net Strategy賣給另一間公司，損手離場。2000年科網泡沫爆破，大批剛上市的公司倒閉，Net Strategy也從此成為歷史塵埃。「第一次」心酸收場，洪耀基不諱言，有點後悔。「給我揀多次，我仍然會揀創業，但會遲點先創。」他解釋，當年若不急着出來創業，而是找多一兩家Startup打工，之後創辦公司，會容易管理很多，至少知道哪些地雷不能踩。

2003年，洪耀基東山再起，成立金融CRM系統公司Ascent Technology (Asia)，及至2007年創辦動



■辦公室內凌亂中又帶整齊。
張偉民 攝

畫DIY製作平台「GoAnimate」，三年前開始賺錢，現時年收入達8位數字，有逾850萬名登記用戶。

設定公司文化靈活解決問題

在GoAnimate的上環辦公室，進門迎面見到的，不是堆至山高的文件，不是傳說中的「程序猿」，而是一張標準乒乓球台。採訪當日，洪耀基應記者要求，抓來一個工程師對打，誰知打一個輸一個，戰況慘不忍睹，儼然變成執波遊戲。觀戰同事笑到合唔埋嘴，

指着贏波卻表現低調的工程師謂：「死喇你，要被炒魷喇！」

GoAnimate成長看似順利，但對於宅男洪耀基，學會管理一班「宅男」，過程並不輕鬆。「如果用條條框框管理同事，管理會很僵化。」他摸索良久，終於找到一個靈活的方式，既不扼殺同事創造力，又能引導大家按章行事。

辦法是，設定一個大原則，即所謂公司文化，告訴員工理想的行為是怎樣，公司希望你成為怎樣的人。有事發生，員工根據公司大原則，自行靈活解決。

洪耀基說，學會處理客戶及員工關係，自己付出過不少代價。對創業，他自有一番見解：「剛畢業的小孩，最好在Startup做個三五年，學到如何做強一間Startup，然後apply到自己的Startup。做世界500強企業行不行？行！但需要的時間更長，至少5至10年」。

他解釋，接觸行業時間夠長，才知行業缺少甚麼，跳出來創業，市場就有需求。

「度橋」有法可循

創業難，難在有令人眼前一亮的「橋段」(idea)。好橋段可遇不可求，但洪耀基教路，有兩個方法可輕易找到靈感，其一，是解決令自己感到麻煩的問題；其二，是了解社會大趨勢，思考有何新需求產生。

通過解決自身問題尋找商機，以「解放(democratize)動畫製作」為理念的GoAnimate，是成功一例。原來洪耀基有一天與老婆吵交後，想做一段搞笑短片讓她開心，結果上網鼓搗半天都未成功，令他很沮喪。

洪耀基由此想到，何不開發一個網上平台，讓普通人也能輕易製作動畫？原本只打算做散客生意，其後

卻發現，學校、中小企的商業需求更大。

「發現問題需要解決，這個世界你不曾是唯一有此需求的人，這是很好的商機，他們是你的核心顧客群(key customer)。」除此之外，觀察世界的Mega Trends（大趨勢）也可激發靈感，例如突然看到街上人手一機，大家都在用手機上網，這時就想，這個新事物創造了甚麼新的市場需求？我可以做甚麼滿足它呢？話雖如此，小記心想，在產品問世前，誰敢拍胸脯保證，產品一定獲市場認可呢？創業不正是在這些不可預期的風險上嗎？洪耀基倒答得坦率，坦言自己較一般人幸運，家人有能力出資助其圓夢。

「程序猿」不難懂

在香港，Programmer一直予人擅長技術，沉默帶點神秘的印象，難怪網友開玩笑說，Programmer的中文根本就該是「程序猿」。也許因為惺惺相惜，打機、寫程式出身的洪耀基，面試起Programmer十分老練，以其深厚功力，讓性格慢熱的Programmer打開話匣，只消半小時。

儘管洪耀基逢人必提其請人三大準則：敢創新、性格謙卑熱衷辯論(Debate)，以及善於求變。但明眼人都知，了解一個人難，利用面試幾十分鐘了解性格內向的Programmer，則是難上加難，更遑論讓他們加入辯論。

應徵需性格好 對動畫有興趣

洪耀基的秘訣是，多問「點解」。例如為甚麼做這個項目？為

甚麼覺得自豪？自己長處是甚麼？「當我知道行為背後的原因，就可以了解一個人的文化。」他透露，看一個人對行業是否有熱情，可以看他是否經常參加業餘比賽。

用洪耀基的話說，只要性格好兼對動畫有興趣，應聘者無論有無經驗都會考慮。但公司扎根香港七年多，為何只是專注歐美市場？他不諱言，香港動畫製作人才雖多，但中西文化始終有壁壘，請到性格合拍的人太難，故中短期內，依然不會考慮香港市場。

倒是在GoAnimate工作久了，很多原本內向的Programmer，性格逐漸變得開朗，不僅不排斥辯論，為了激發創意，甚至會主動發起辯論。所以說，只要找到對的溝通方式，Programmer一點不難懂！

IT業掘金「基本法」

■「寫App未必有前途，寫game一定有前途」

公司做一件新產品，同時根據市場反饋不斷修補，知道摸索出真正受眾。相比之下，開發遊戲，一開始就注定是單一受眾：「做給老人家的遊戲，老人家不接受，你很難說，那就給細路仔玩吧。」洪耀基認為，做IT產品，最重要看產品是否有學習過程(learning process)。

■「所有跟互聯網結合的東西都有前途」

例如可改變金融市場的軟件、P2P借貸等。洪耀基判斷，全球所有產業都將被互聯網顛覆，但當記者提起總理李克強在今年人大會議政府工作報告提出的「互聯網+」發展策略，洪耀基卻驚訝到合不攏嘴，直言第一次聽說。所謂擴增實境(Augmented Reality)，簡單說，就是透過鏡頭去辨識空間環境中的物體或圖形，讓用戶在螢幕上結合虛擬影像與現實世界進行互動。而虛擬實境(Virtual Reality)，則是利用電腦模擬產生一個三度空間的虛擬世界。

■擴增實境和虛擬實境是未來十年大趨勢

Google Glass是擴增實境的初級應用，洪耀基相信，隨著科技發展，未來很快可以拋棄實體眼鏡，戴上隱形眼鏡就能感受世界產生翻天覆地變化。他判斷，近年這波移動設備浪潮之後，下一波改變世界的浪潮，便是替代移動設備(replace mobile devices)。

Sell Buy

自由買賣 無須授權

www.MW801.com

英皇金融證券集團
Emperor Financial Capital Group
提供金銀、外匯、股票、期貨交易

縱橫匯海 財經網站
www.MW801.com
(英皇金融證券集團股票期貨財經網站)

縱橫匯海財經網站乃英皇金融證券集團業務投資顧問之網站

24小時 無須授權
手機 / 網上買賣

電話：2474 2229, 9262 1888, (86) 135 6070 1133

英皇尊貴理財中心
EMPEROR VIP CENTRE

香港灣仔軒尼詩道288號英皇集團中心8樓801室
Rm. 801, 8/F., Emperor Group Centre, 288 Hennessy Road, Wan Chai, Hong Kong

歡迎業內業外人士直接聯繫合作條件

手機 WhatsApp/WeChat: +852 9262 1888
Email: GOLD@MW801.com
QQ/ 微訊 ID: 268021801

風險聲明：投資產品保證全交還及還本付息，本公司所有投資者，高度的權衡可為閣下帶來正面或負面的影響。閣下在購買投資產品前，應仔細考慮自己的投資目標、交易經驗以及風險承受能力。可能出現的情況包括受部分或全部初始投資額的損失，因此，閣下不應將無法承受損失的資金用於投資。投資者應知悉投資並不能保證全交還及還本付息，若有疑問，請向銀行或專業顧問查詢。