



「港團購之父」志不在打工 不斷轉行挑戰自己

楊聖武 Profile

| | |
|------|--|
| 年齡 | 38歲 |
| 學歷 | 三藩市大學信息系統管理學位 |
| 創業經過 | 2010年由美國回港創立團購網站uBuyiBuy，有「香港團購之父」之譽。 2014年創辦SXE Ventures，扶持初創公司。 現時出任Prenetics行政總裁。 |

經驗之談

創業靠熱誠勤力看長線

十多年時間就創了4次業，楊聖武指自己每份工作及每次生意，大多數歷時約3年至4年。然而，要不停離開自己擅長熟悉的範疇，進入未知的領域，當中所需的勇氣絕不少。成功非僥倖，對於創業的心得，他認為主要有3項：有熱誠、看長線、勤力。聽起來雖然有點老生常談，但實際能做到的又有多少？

他補充，如果對事業有熱誠，員工會看得出，自然被你打動，工作得更有動力。另外，在聘請高級員工時，他會留意應徵者有沒有熱誠，反而經驗是其次，因為有好的管理層，公司才會成功。至於看長線，他指目前已大概定出公司未來3年至5年後的產品大綱。

楊聖武指出，創業亦必定要很勤力，他會24小時想着這盤生意，看有可進步的地方，推出新意念。同時他亦引用阿里巴巴主席馬雲的觀點，指「必須將顧客的重要性放在員工及股東前面」。



■楊聖武加盟前，Prenetics公司僅12個員工，大部分是醫療研究員。

■使用者檢測基因後，可以知道自己應該吸收什麼營養改善健康。



創業王楊聖武 長勝之道在新鮮感



■楊聖武指，基因檢測有助用戶測試對哪些藥物敏感。

“

「每個人都係獨一無二，了解自己嘅DNA健康密碼，為自己做最啱嘅選擇……」這個今年中由Sammi擔任代言人的英國保誠廣告，大家可能還有印象，原來背後負責myDNA計劃的基因檢測公司Prenetics，其「揸弗人」來頭亦不小，正是人稱「香港團購之父」的Groupon前東南亞區行政總裁楊聖武（Danny）。楊聖武今年38歲，曾經創辦Groupon.hk的前身ubuyibuy、美國許留山、傢俬公司等。創業要成功並不容易，要做到連續創業成功更是難上加難。這位長勝創業王認為，金錢並不是他主要的考慮，能否挑戰自己，影響到更多人才是最重要。

■文：香港文匯報記者 莊程敏／圖：張偉民

”

「我十多歲時已經有將來要創業的決心。」說着「唔鹹唔淡」廣東話的楊聖武，5歲時已隨家人移民美國，15歲便開始做兼職。他憶述當時從事電訊公司推廣的工作，由於學得比較快，半年便升至管理階層，領導着多位三十多歲的下屬。或許很多人會認為，對於十多歲的少年來說，應該專注在學業上，不必急於工作，然而Danny由於提早投入社會工作，亦可較早獲取工作經驗，可謂贏在起跑線。

賺夠經驗大膽創業

對於這麼早就投身社會，他坦言：「我不算是好學生，學業成績亦不太理想，因為經常想學新事物，所以返學對我而言都有啲悶悶地。」3年後轉到科技網站管理公司，同樣升到管理層，當年24歲享有十多萬美元年薪，對很多同齡人士來說已經是很不錯的生活，不過對楊聖武而言，學夠想學的東西，又是再轉行挑戰自己的時候。

「當時每年都會回香港玩，自己好鍾意許留山，心諗三藩市那裡沒有分店，我就直接找許留山，問他們有無興趣分銷至三藩市，結果成功傾偈個Dealer（經銷商）。」在完全沒有飲食業經驗下，楊聖武憑着廿多萬美元的積蓄，大膽開展了創業的旅程。原先打算開廿多間分店，不過由於廚房方面亦要自己「落手落腳」做，除了工序繁複及辛苦，業務亦很難擴充，故最終將兩間分店出售獲利，再與朋友合作轉投傢俬行業。他解釋，業務主要是將內地的傢俬供應給酒店，初時合作的酒店較小型，通常是50間至100間房，後來逐漸轉為與有2,000間至3,000間房的大型酒店合作，包括澳門美高梅、新濠天地及拉斯維加斯的大型酒店等。

眼光獨到從不自滿

當傢俬生意愈來愈成功後，楊聖武並沒有就此自滿，反而再次投入另一個全新的行業——團購。2009年時，他看到美國團購公司Groupon集資達9.5億美元，覺得其商業模式很有發展潛力，當時香港並未出現相關概念，故毅然與幾個朋友合資100萬美元，在港創立ubuyibuy。2010年3月更移居香港，全力發展團購業務。

「（2010年）3月28日正式開設網站，當時香港已有57個競爭者，但由我開業那天到我離開的那天，我的公司都是Market Leader（市場領導者）。」首個月的收入為6萬美元，之後每個月倍增，半年已達150萬美元收入。當時團隊僅11人，同年的12月更成功吸引到美國巨擘Groupon以超高價收購ubuyibuy的51%股權（ubuyibuy之後易名Groupon.hk），其餘股權分3年出售予Groupon。他透露，當時香港及台灣的生意額已做到逾1億美元（約7.8億港元）。

儘管Groupon收購ubuyibuy後，當時Groupon向楊聖武提出極度優厚的條件，任命他為Groupon東南亞區行政總裁，擺明請他做「打工皇帝」。不過他志不在於做「打工仔」，所以選擇離開並成立創投公司，投資不同新創企業。

團購業務近來開始走下坡，連龍頭Groupon.hk也在苦苦經營，Danny坦言自己當時並不是預見這狀況才離開的。身為香港「團購之父」，他認為團購近年缺乏新意，故走下坡是正常的，因任何業務均需不時加入新鮮感才能持續。「如果我仍然在團購行業，我會想更多新意念出來。」

健康惠民

看好基因檢測潛力

楊聖武2014年正式離開Groupon後，成立SXE Ventures，化身風險投資者，扶持初創公司。現在主力投資醫療及教育方面，一共投資了十多間創企。他指出，自己曾多次創業，知道Startup的難處，可以給予意見及幫忙，這樣香港才有健康可持續的企業生態。

目前楊聖武投資的創企之中，當中亦有包括電子商貿類如mydress.com及shopline、kfit等，有4間

為香港的創企。其中包括從事DNA基因檢測技術的Prenetics，這是他認為最具潛質發展的，自己除了與朋友合共投資2,000萬元，更親自出任公司行政總裁。目前楊聖武在公司投資自己100%的時間——他認為是最大的機會成本。「如果我純粹為搵錢，我會繼續做E-Commerce（電子商貿），因為我做得好熟，但我想挑戰自己，做一樣可以影響多啲人嘅嘢。」

目前已增至50人，辦公室亦由500呎單位搬至8,000呎，有更多大型投資者加入，如平保及力寶集團等，投資7,000萬元至8,000萬元。他自豪地表示：「這些數據都顯示Prenetics的潛力很大。」

擬4年內上市

Prenetics的前身早在2009年已成立，是由城大醫學研究中心分拆出來的獨立公司，專注開發早期疾病分子診斷技術。雖然不斷研發出新的技術和專利，惟當時未有好的商業模式。楊聖武加入後，就負責將公司的產品包裝推廣，以及找合作夥伴。至於商業模式，他指主要是B2B，與保險公司合作等；公司團隊亦非常國際化，包括意大利、新加坡、印度等。他強調，「每一間成功的公司，其管理團隊必須要很強。」

Prenetics未來12個月內，將會開拓內地及東南亞市場，預計屆時員工會翻一番至100個人，明年亦會推出兩三項新產品，2020年前將考慮上市。

可測藥物敏感

為何這麼看好Prenetics？楊聖武認為健康對每個人而言皆很重要，只要知道屬於自己的基因可以對改善健康很有幫助。得到自己的基因檢測表，就可以知道應吸收什麼營養改善健康，對什麼藥物敏感及有效等，希望5年內有100萬人接受Prenetics的服務。Prenetics目前已推出多項檢測服務。

楊聖武於2014年加盟時，Prenetics公司僅12個員工，大部分是醫療研究員。短短一年多時間內，



■Prenetics公司產品。

新加坡啓區塊鏈跨境外匯試點

香港文匯報訊 新加坡近年大力吸引金融科技領域投資，放鬆監管並設立特別部門來扶持該行業。該國金管局昨宣佈，將同新交所和8家當地及外資銀行啟動試點項目，運用區塊鏈技術來進行包括跨境外幣交易在內的銀行間支付。

新加坡金管局局長孟文能在參加新加坡金融科技節（Singapore Fintech Festival）時說，該項目由R3區塊鏈研究實驗室和BCS Information Systems (BCSIS) 提供支援。在試點系統裡，銀行將向金管局存入現金作為保證金，以此換取金管局發行的數碼貨幣。

中銀推電子交單服務

香港文匯報訊 中銀香港（2388）昨宣佈推出全新電子交單服務，以滿足商貿客戶對效率和交易安全日益提高的需求。該行並完成了首筆背對背信用證項下電子交單，成為全港首批

推出這項服務的大型銀行。中銀香港交易銀行部總經理滕琳惠表示，貿易業務單據電子化有助客戶降低成本，加快資金流轉，對從事大宗商品行業如金屬、鐵礦石的客戶尤其有利。

「拍住賞」夥車行推的士支付

香港文匯報訊（記者 吳靜儀）香港電訊（6823）旗下的Tap & Go「拍住賞」昨日宣佈夥拍忠誠車行，打入的士支付。由昨日起可在100輛多用途「星群的士」上使用「拍住賞」，並於明年底擴展到逾1,000輛的士。另外，在12月31日前，客戶乘坐「星群的士」單一消費滿100元，並以「拍住賞」付款，可獲最多3次的10元預約服務費回贈。

乘客使用拍住賞手機錢包，掃描的士司機的QR碼，並輸入車費金額及確認付款，便可繳付車

資，司機亦會即時收到確認付款訊息。香港電訊支付業務主管梁海儀表示，日後每部新「星群的士」均會設置拍住賞付款，也會延伸至傳統的士，公司將積極拓展業務至更多範疇，例如交通工具便是其中一環。

對於其他支付供應商擬攻入小巴支付等，梁海儀回應稱，同業競爭有助加快流動支付的普及，並開放與不同領域營運商合作。政府現時已發出13個流動支付牌照，預料經過業界競爭及淘汰，最後有可能剩下約5個支付供應商。



■梁海儀指，同業競爭有助加快流動支付的普及。吳靜儀攝