



萬信電子科技有限公司行政總裁文振聲博士，從事資訊科技行業逾30年。他的創業路途殊不簡單，40多歲抱着破釜沉舟的決心創業，憑着他的實學經驗和創意，成功建立以Myndar為商標的科研事業，多年來專注研發尖端智能識別技術及物聯網解決方案，將智能識別技術及物聯網應用於珠寶鐘錶業，為客戶提供智能存儲及檢索系統，打造一系列整合企業資源規劃、銷售終端以及客戶關係管理等功能的零售物聯網解決方案。



■ 文振聲博士建立以Myndar為商標的科研事業



■ 萬信電子科技有限公司行政總裁文振聲博士

# 文振聲博士

## 破釜沉舟打造品牌 智能識別改革零售

個人名片

- 萬信電子科技有限公司行政總裁
- 理工大學總裁協會會員
- 全球財智薈萃(香港分會)創始會員
- 美國TiE(矽谷)(香港分會)創始會員
- 美國亞傑協會(珠三角分會)創始會員
- 香港創科匯會員
- 香港電子科技商會執行委員
- 香港總商會會員
- 香港英商會會員
- 香港無線科技商會會員
- 香港零售科技商會會員
- 香港童軍總會(深水埗東區)候任會長
- 香港童軍總會(九龍地域)藝能會副主席
- 北京大學中國研修班同學會基金顧問
- 北京大學同學會會員



■ 文振聲博士經常獲業界邀請出席講座分享成功經驗

「一人二技三創」成就科研

問及文振聲博士的成功之道，他簡單道出：「一人、二技、三創。」一人是指人才，二技分別是技術及財技，三創是創新、創造及創業。他認為從事科研事業，人才固然重要，但扎實的技術基礎及營商的知識經驗，再配合創新思維、熱誠及毅力同樣是不可或缺。

「如果科技是解決客戶問題，提供解決方案就是價值所在；虛心跟客人學習就是不怕被取替的秘訣。當客人找上門，跟你洽商合作機會時，他們已為你的技術創造了一個新的應用方案。這讓你第一時間了解市場需要，然後參考他們的意見改良技術，令公司保持開發技術的領先地位。所以我通常會認真思量客人的意見，且不怕冒險，在未取得任何開發資金前，照樣找團隊研發，要實踐不怕付出，才有收穫的道理。」

文振聲博士又分享了對科學園發展的看法。他對園區開放的環境及氣氛給予很高評價，而成為科技園夥伴企業後，公司經科技園介紹獲得了內地投資者支持，成功把零售智能系統推出市場。不過，文振聲博士感嘆指，科研人才在香港始終沒有太多發揮空間。「對於獨特的人才，特別是那些天才，應該讓他在自己專長的領域空間發揮，不應將公司文化硬加於他身上。」



■ 榮獲日內瓦國際發明展金獎

出生於香港，高中畢業便赴英國深造的文振聲博士，研修數學和電腦專業。畢業後，文振聲博士在英國工作多年，從事通訊系統的開發工作，僱主包括當地零售大企業，負責運用科技提升企業營運效率。

科技發展一日千里，在各產業電子化的浪潮中，產業的整體發展為科技專業人才提供寬廣的發展空間，因此文振聲博士在英國受到多方邀請，相繼在多個大企業完成了電腦系統的搭建工作，從研發到技術再到市場和人脈，每個崗位留下寶貴的實踐經驗。

### 抓緊機會被迫創業

「及至2008年，公司的發展由於不敵金融風暴，老闆不再投資科技，整個公司很快就倒下了，我當時已經四十歲，感到前路迷茫！」

在職時，文振聲博士意識到無線射頻識別(RFID)感應器技術的潛力非常大，因此他抓緊機會，憑着對電子科技發展的認知，他堅信技術擁有廣闊的市場前景，不僅可以取代傳統條碼的苛刻條件，還能應用到更多產業，成為服裝及零售等行業趨勢。帶着這樣的信念，文振聲博士決定自立門戶，繼續研發RFID技術。2009年，他正式創立香港萬信電子科技有限公司。

「創業有兩種人，第一種人是有願景，第二種人是被迫出來的，而我就是後者！我做研發出

身，在各家企業研發了很多東西，但都不是自己的。自己多年來的努力只為不同的老闆加冕光環，甚麼時候可以證明自己的實力呢？」

瞄準遠大前景，踏上創業征程，創業時他將名下三套物業向銀行抵押，個人及親友共集資一千萬元起步，於四十多歲毅然創業。

文振聲博士在真正着手創立自己的事業時，才發現困難比想像中要多。首三年，他努力尋找商機，嘗試把技術應用在智能藥物櫃及服裝物流管理，但一直未得到投資者賞識。文振聲博士憶述當時迷惘的境況：「頭兩年已用掉大半資金，欠下一屁股債！最苦惱是找不到投資，因一家初創科技企業從產品研發到生產，再到做出成果，一般需時超過三年，政府對初創企業的貸款年限是兩年，早年私人投資於創科界的氣氛不旺，寧願投資房地產，而天使基金投資到某個階段便撒手不投資，令初創企業難以生存！」

在第三年尾，公司燒掉了近2,000萬的資金，又找不到新的投資者和客戶，資金非常緊絀且欠下了不少債務。然而，文振聲博士深知研發的方向是正確的，再堅持尋路，說不定就能找到成功的途徑，於是他一再咬緊牙關想盡辦法堅持下去。

### 研發智能托盤

公司在經營兩年半後，Myndar在絕路的盡頭處見到曙光升起。在珠寶鐘錶業中，從物流管理

到貨品安保，從實時價值更新到優良客戶關係管理，每個環節都需要更高智能的管理方式和更少失誤的高效操作。文振聲博士看準時機，運用自身研發的Myndar物聯網解決方案，獲得與全球市值居首的珠寶商周大福的合作機會，打造出一套完善整合企業資源規劃、銷售終端以及客戶關係管理等三大功能的零售物聯網系統。從全自動倉儲系統到零售物聯網系統，萬信全方位幫助企業實現全自動生產盤點、分流、包裝，實時控制存貨，監控貨物流向，搜集分析銷售數據，同時為消費者帶來全新的互動購物體驗。

文振聲博士又成功把零售智能系統擴展到行業內其他龍頭企業，先後贏得全球三大珠寶品牌之一的PANDORA和美國、中國、泰國等馳名珠寶玉石品牌合約，並積極與歐美、中國、澳洲、東南亞等地的珠寶企業洽談物聯網解決方案，使萬信的技術和系統覆蓋至全球1.4萬多個珠寶鐘錶銷售點。

在文振聲博士帶領下，Myndar獲得了海內外多個大獎的肯定。公司已連續五年獲得「香港無線射頻識別大獎」，更是「香港資訊及通訊科技獎」得主常客。萬信開發的「mTray」零售RFID智能首飾托盤，除了獲本港著名珠寶商採用外，更於業界推崇的國際大賽「2014年日內瓦國際發明展」中勇奪金獎，足證公司身為行業翹楚的領導地位。



■ 特首梁振英頒發香港工商業獎(創意大獎)予文振聲博士



■ 榮獲「安永企業家獎」



■ Myndar獲得香港最有價值企業獎



■ 榮獲最佳中小企業獎



■ 榮獲GS1無線射頻大獎金獎



■ 文振聲博士擔任香港童軍總會(深水埗東區)候任會長

## 80項研發專利屢獲殊榮

Myndar的智能識別技術及物聯網解決方案受到業界廣泛讚譽，先後贏得全球市值居首的珠寶商周大福及全球三大珠寶品牌之一的龍頭企業作為戰略合作夥伴。文振聲博士分析指，結合整套系統設備使用，能夠大大提升營運效益及保安程度；若再配合雲端運算和大數據等應用，更可掌握全線生產、倉存、物流、銷售及存貨量，以至客戶資料、消費習慣等，為商家提供具體而珍貴的數據，便利商業決策，進一步提高銷售額及顧客忠誠度，為品牌增值。

「公司致力於打造國際性品牌，目前在泰國、新加坡、美國等海外市場開設分公司，推廣旗下品牌及零售科技；公司擁有超過80個自主研發的專利，全部在香港研發問世，屢獲殊榮，包括第42屆日內瓦國際發明展金獎及2014香港工商業創意大獎。除了應用RFID技術之外，公司亦致

力研發物聯網，把雲端技術及大數據應用在珠寶、冷鏈(cold chain)及醫療這三個行業上，讓企業的倉庫管理、物流、交收、盤點、與客戶互動等步驟變得全自動化。」

談及未來的發展，文振聲博士認為藥物管理是極具潛力的範疇。他舉例說：「將感應器技術的晶片加入藥物包裝，既易於管理貨存，有效避免因過量囤積藥物而造成浪費，而且可減低人為出錯機會，並防止假藥滲入供應鏈，一舉多得！」

文振聲博士相信，這有助醫院提高醫療用品的管理效能，對病人亦更有保障。結合創新科技提升大眾的生活質素，絕對是雙贏局面。文振聲博士認為，公司有潛力在兩年內成功在香港上市，「公司設於香港，在拓展國際市場方面具備優勢，很多國際珠寶品牌在東南亞設有辦公室或開設店舖，會更容易接受香港公司提供的服務。」



■ 文振聲博士手持公司開發的「mTray」零售RFID智能首飾托盤