

# 初創通神州 外企搶插旗

## 德創企看好港「跳板」優勢 擬東渡設「智慧農場」響名堂

香港文匯報訊（記者 楊佩韻）本年度香港財政預算案預留500億元（港元，下同）支援創新及科技發展，促使香港掀起一股創科熱潮，亦吸引不少外國公司打算赴港創業。據統計，香港有37%的初創企業屬非香港企業。智慧城市聯盟會長楊全盛說，有台灣創新企業看中香港法制、創意及對接內地等優勢，打算赴港設立公司。香港文匯報記者早前亦在德國柏林採訪了一間打算赴港創業的農業科技公司，該公司並打算以香港作為基地打入內地市場。



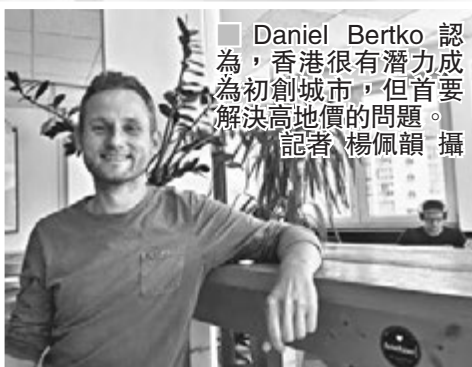
■FLANET擬集資300萬歐元，在香港建立一個垂直自動化的室內農場（圖中圓柱式建築，設計圖）。受訪者供圖

■左起：Sergio Herrero 及 Frederik Henn。受訪者供圖

## “創城”潛力足 租金成顧慮

有喜有憂

專門發展電腦硬件及軟件服務的德國初創公司老闆 Daniel Bertko 表示，香港很有潛力成為初創城市，但指最大的問題是租金太貴，“對於年輕人及年輕企業來說，起初他們沒太多資金，租金貴會成為障礙。”



■Daniel Bertko 認為，香港很有潛力成為初創城市，但首要解決高地價的問題。記者 楊佩韻 攝

出生於德國柏林的 Daniel Bertko 早前接受香港文匯報記者訪問時指，他在2010年2月大學時期有機會到新加坡實習，其間到香港旅遊數天，覺得香港是一個很有趣且獨特的城市，因而留下深刻印象。及後他在2011年2月到香港一間德資公司工作，一做便是4年，及後回到柏林工作及開設初創企業，現時他是一間專門發展電腦硬件及軟件服務的初創公司老闆。

Daniel Bertko 認為，香港很有潛力成為 Start-up City（初創城市），他特別讚賞香港在申請程序上十分方便。

他舉例指，要在柏林開設一間公司不太容易，需要提供很多文件，還要與不同政府部門會面，要花的時間很多，但香港在這方面做得不錯，“有很多文件及表格都可以在網上找到，而且大多都有英文版，對打算在香港創業的外國人來說是不錯的。”

但他認為香港最大的問題是租金太貴，年輕人及年輕企業起初沒有太多資金，會窒礙初創發展。

被問到深圳的科技發展速度較香港為快，香港憑什麼取勝時，Daniel Bertko 表示，香港有自由的法制及高級的軟件技術，而且對外國人來說香港不用苦惱簽證問題，“因為很多德國人如果想到內地與內地公司傾談生意或是簽合同，便要向有關部門申請簽證，但是在香港便不用擔心這個問題。”

故有一些公司會到香港會見內地公司代表甚至是簽合同，因此很多外國公司都認為香港是打入內地市場的重要地點。

智慧城市聯盟會長楊全盛表示，其實香港的租金情況並沒有這麼嚴重，因為在科學園未受資助的租金約20元至30港元一呎，與深圳南山區10元至20元人民幣一呎相差不大，認為特區政府要向外多作推介。

■香港文匯報記者 楊佩韻

## 人才互砥礪 柏林創風盛

他山之石

柏林被稱為 Start-up City（初創城市），為 Start-up 出謀獻策的德國公司“Berlin Partner”首席執行官 Stefan Franzke 表示，柏林在科技及經濟上有非常密切的聯繫，也是歐洲最大及最多元化的科技區，吸引很多國際企業到當地設立辦公室。

Stefan Franzke 接受香港文匯報記者訪問時指出，必須具備3種因素方有潛力成為 Start-up city，一是吸引不同國家及地區人士，在不同文化背景的衝擊下取得新意念，創業者也可以取文化的優點並將其發揚光大；二是要具備高質素的技術背景及相應資源；三是社會對難題或失敗者的看法，如果一沉百踩的話很難造就創新的風氣。

Stefan Franzke 表示，德國有一種獨特的思維模式，便是面對困難及挑戰時，會以科技角度及思維方向尋找解決問題的方法。而在柏林每個小區都有屬於初創平台的公共空間及工作室，有志

成立公司或打算尋找新技術及新思維的人才，也可以在這裡接洽。

香港文匯報記者在柏林一個名為“Betahaus”的初創公共空間，看到內有500個初創企業，亦有freelancers（自由工作者），small businesses（小型企業）甚至是技術設計及開發人員。Betahaus 每星期都有不同的講座甚至是早餐會，提供機會予初創企業學習及交流。

■香港文匯報記者 楊佩韻



■“Betahaus”每周均有不同的講座甚至是早餐會，提供機會予初創企業學習及交流。記者楊佩韻 攝

## 專家教路：乘風避險 保“創”初心

特稿

這幾年創業風氣盛行，不少年輕人都想一展身手追尋夢想。不過，協助來自多個國家及地區初創的 Berlin Partner 首席執行官 Stefan Franzke 提醒，如果你想每個月有穩定收入，數個月內可以去旅行，或有一定的計劃：如數月後買到車，建議你不要去創業，因為創業不是數個月便可以成功的事，更要面對很多未知之數，創業者要24小時工作，沒有時間及金錢去見朋友、玩樂，甚至要承擔很大的風險。

Stefan Franzke 指，傳統公司可能一年內會有10個產品推出市場，可能9個產品會很差，但只要1個很好便會成功；而初創只可以專注一樣事，他們期望可以很快得到市場回應，及後再深化及改良產品，可能大約一星期內再推出新產品，形容初創與傳統公司不同之處，傳統公司有歷史、經驗及規條，或者不太敢嘗試新事物，因為有一定風險；初創因為沒有歷史及規條，只信奉一個理

念，為此而努力，故他們的成功與傳統公司的成功不一樣。

他續指，創業者的心理質素也很重要，如何面對失敗，又如何能在失敗之中堅持初心不動搖，直指“一旦不再堅持信念就很難走下去”。

創業者的個人特質也會影響初創的成敗，有人可以看到下一步會怎樣走，預視到未來潮流及走勢，懂得扭轉角度解難或避過風險，故很難一概而論說只是靠技術及資金便能成功。

哪為什麼德國人如此渴望到中國做生意？Stefan Franzke 指，因為中國的金融科技做得不錯，正是德國想學習的地方，而且中國地大物博，有很大的發展潛力。他續指，中國與德國的文化很不一樣，對德國人來說也很新鮮，很想從中了解更多。

Stefan Franzke 還表示，中國倡議的“一帶一路”對德國公司來說也是一個很好的發展機會，相信德國很多公司已準備就緒。

■香港文匯報記者 楊佩韻