

# 勞維信

## 「香港+境外」的初創機會

勞維信（83崇基物理，85研究院物理）在中、港、美地區有逾25年電訊、IT、高科技行業及風險投資的經驗，涉足研究公司戰略、高科技投資、跨國高科技技術轉移、知識產權商品化等，在高科技創投領域上別具心得。



勞維信當年在美國完成物理學博士學位後，投身到商界工作。勞維信先後在美國的AT&T Bell Lab及香港電訊工作，前者主要負責研究工作，而後者則先後在不同部門工作，涉足包括工程、產品和策略等範疇。

### 技術團隊較財務數據重要

當時電訊業正處於重大轉變，需要與傳媒、金融、科網等互相融合，例如電話繳費靈（PPS）、互聯網服務供應（ISP）等，令他對



勞維信因工作需要，經常參與香港各類科技論壇。

電訊及其他行業有更深入的了解。這段經歷使勞維信有志於投身創投基金，他憶述當時香港電訊的母公司大東電報局在矽谷成立新項目：「我以前踏足美國Bell Lab是在東岸，而那次則在西岸，讓我感受到即使同是美國，東、西岸兩地的不同。矽谷是創業及創投基金的聚集地，而我卻有機會能在當地生活和工作，親身跟他們打交道，體會到這才是理想工作。」

勞維信早期以個人身份投資初創基金，現在則以天使基金形式進行投資。他解釋，基金募集的資金較多，方便聘請更多專才幫忙，有助投資工作。現時，他合夥的點亮資本約有八成的投資為早期項目，所投資的公司最早只有幾個人，它們甚至連商業模式以至產品和服務也還未確定。

「投資初期階段的企業，更着重團隊及技術的因素，因為初期投資的往往只是一個概念，而管理團隊及技術正是機會構成的重要部分；反觀投資較成熟的企業則會較着重財務數據，因為要看企業是否

能實現盈利。」勞維信笑言，自己對技術層面較清楚，因此投身天使投資是「揚長避短」。

「早期投資缺乏往績參考，我們投資時並不需要公司整個團隊人才濟濟，已擁有一個完善的隊伍，但管理層是否理解公司成功的元素會是我着眼的地方。」勞維信又強調，創始人必須擁有開放的態度：「有些創業者可能敝帚自珍，不願與別人分享股權，但如果你自己只能賺一億元，但引入兩位夥伴後便能賺十億元，那麼即使股權少了，但你會獲得更多。只有一個有共識、願意共同奮鬥、不會內耗的團隊，才能夠成功。」

### 投資技術只要成熟即應用

勞維信認為，當技術成熟後，自然會產生不同的應用，因此並不需要擔心技術無用武之地。例如TCP/IP技術，原來用於電郵，後來逐步發展有更多用途，包括近年流行的社交平台等。

他舉例指，雖然提及區塊鏈技術，大家都會想起比特幣，但他

認為區塊鏈將會有更多應用，以至成為與人工智能（AI）及物聯網並列為未來科技三大發展趨勢。勞維信解釋：「由於區塊鏈去中心化的特性，符合互聯網的趨勢，未來料有更多在金融科技，以至其他領域上的應用。現時AI已經逐漸融入大家的生活，例如分析用家對哪些電郵有興趣、哪些是濫發郵件，而我則看好AI未來在教育的應用，因為教育已經很久沒有根本性的變化。至於物聯網的發展，未來的走向就是智慧城市，將重新定義城市生活。」他補充，區塊鏈、AI及物聯網並非獨立的技術，互相融合又可以創造更多應用。

在早期便投資企業，自然有更多不確定性，而勞維信指他們每個項目都控制在一定的金額，並分布於不同地方和領域，足以控制風險：「在三十個項目中，只要有三、四個成功，已經足夠回本；若成功率更高，便算有賺。」他指成熟的企業估值會較高，也並非完全低風險，反觀初創企業估值雖較低，但退出卻靈活。

勞維信形容自己既是投資者，又是個「初創孵化器」，還要進行技術轉移，讓技術投入商用。他指出，天使投資或多或少都有混合的特性，他回顧之前投資的一個區塊鏈項目，該項目欠缺一位密碼學專家，於是自己便幫忙介紹適合的專家，結果該項目才慢慢建立起自己的團隊。無論如何，一個高科技的初創企業，必須擁有在那領域領先

### 勞維信小檔案

1983年	香港中文大學崇基學院理學士
2004年至今	中大訊息工程系客席講師及兼任教授
2013年至今	點亮資本合夥人、國際技術轉移協作網路ITTN委員（創新醫療技術）
2014年至今	北京大學產業技術研究院訪問教授
2015年至今	香港產學研合作促進會理事
2016年至今	前海國際區塊鏈生態圈聯盟主席

的科研人員，才有機會突圍而出。

現時，點亮資本投資主要在中國及美國，勞維信坦言香港暫時較少合適的投資對象：

「我認為香港並不缺乏技術，只是技術可能仍停留在大學，沒有合適的商品化人才。」他又認為投資香港企業的另一問題，是難以判斷團隊能否打入海外市場：「我們曾看過一些不錯的公司，但他們的團隊只着眼本地市場，成長空間不大。反觀在矽谷創業的人，不會一開始就限制了業務在加州。」

“ 投資初期階段的企業，更着重團隊及技術的因素，因為它們是機會構成的重要部分。 ”

### 在港創業須放眼世界

他又分析，香港企業一般要走「香港+內地」或「香港+東南亞」的路線，但香港人進入東南亞市場文化差異大，而進入內地市場，亦有不少難度：「近年中國政府有意讓內地公司壯大，加上中港文化有一定差異，需要尋找內



■ 成都為勞維信的主要基地之一，圖為他參觀當地塗銘旌院士的孵化器。

地夥伴幫忙。」

他重申大家創業不要故步自封，把眼光局限於香港。實際上，過去外國的矽谷企業在上市或上市前才考慮中國市場，現時在初創階段已經部署如何打入中國市場，全因內地市場已大得不能忽略。

對有意或正在創業的校友，勞維信建議大家：「根據哈佛大學的研究，有逾六成的創業失敗根源是團隊，因此要明白大家的長短處，學會團隊之間互相合作和分享，而且投資者也是團隊之一。」

此外，他又建議校友善用中大的網絡，校友互相之間可以擦出火花，而中大亦有好的技術等待被發掘。高科技的初創企業，創辦人不一定全是科研人員，他還提醒若在高科技領域創業，更需要計劃好在哪兒申請專利。

### 創投小知識

## 天使投資年期

投資初創企業有：募資、投資、管理及退出等四部曲，而勞維信最強調「退出」策略，否則便會錯失高位沽出的機會。

天使投資年期一般為六至八年，而首三年會通常是投資期，其後才是退出期。決定退出與否，要看基金處於退出期的哪個時段。一般來說，天使投資的退出時機是投資的企業上市、被人收購或在新一輪投資賣予投資者。除了估值及行業前景外，投資年期也是退出的重要考慮。