



Unwire.pro (2020-05-05)

Unwire.pro

疫情無損創投信心 善用 O2O 扭轉劣勢



疫情持續數月未見盡頭，市場淡靜加上海外發展項目紛紛叫停，對不少本地初創而言可謂重大打擊。海闊天空創投基金聯合創辦人及管理合夥人文立坦言疫情對市道必有影響，但基金旗下亦有初創能化危為機，把握線上線下融合優勢逆流而上，錄得盈利增長；當中更有數家正積極籌備 IPO，可見市場非一面倒下滑，鼓勵初創企業嘗試藉技術扭轉乾坤逆境自強。

海闊天空創投自 2017 年 9 月成立以來，共投資了 22 個項目，預計總投資額為 4 億港元；另 2018 年起成為「創科創投基金」（ITVF）共同投資夥伴之一，據知目前已確認共同投資其中 7 家已提交的初創。去年截至第二季，海闊天空投資了 10 個新項目；疫情之下前景未明，文立卻揚言今年預計將投資 6 至 12 個新項目。



「投資初創本來就不會預期短期內即能賺錢，一般 5 年始有回報亦屬合理。」文立續透露投資項目當中僅 18%有業務增長，但亦有 14%下滑後反彈，「今次疫情對初創一定有影響，始終經濟打擊大，所有比較著重線下和以全球為銷售目標的公司下滑程度會比較嚴重。部分初創在疫情初期明顯下滑，但後來又回彈，所以應變能力好重要。我相信好公司能在困難的環境下突圍而出必有其道理，因環境差更能考驗團隊的應變能力。」

本地網購一向遠遜歐美大陸，不過一場肺炎就成功令不少港人轉投網上購物。文立認同網上相關業務可謂疫情下的大贏家，市民除了購買生活必需品，就連小家電和電子產品亦開始經網購入手，因此其投資初創友和 YOHO 便錄得不俗增長，並笑謂「打蛋器、空氣清新機也賣斷市」。至於另一家初創 HKTaxi，本受疫情影響市民在家工作減少外出，令初期訂單數目下降，不過正因在路面尋覓乘客困難，更多的士司機願意採用叫車 App，令訂單數量漸漸回升，加上其電子支付選項的優勢，以及適時推出企業帳號由企業代員工支付乘車費用，成功吸納新用戶。

「疫情對線上線下模式結合之趨勢是加速，而不是改變。」

文立給創辦人的四點建議

1. 因應環球及本地市況改變而作出策略轉變，團隊須加強應變能力；
2. 不要死守單一市場，想盡辦法生存才可獲得最終勝利；
3. 從不同的合法渠道獲取及保留現金（例如申請政府資助）；
4. 能提高營運效率和可以把握危機中帶來機遇的公司會成為最大贏家

至於海闊天空創投在疫情下對已投資初創的支援，則包括介紹中國及香港的資助計劃、安排傳媒訪問對肺炎有幫助的公司、介紹匯豐「大灣區+」科技信貸基金，推介相關基金予需要募資的公司；贈送口罩予無法遙距辦公的初創，或幫忙尋找購買口罩渠道等，以確保初創公司能營運無間。

總的來說，文立相信市場充斥許多相宜及優質的投資機會（特別和線下相關的公司），因此無懼疫情，會繼續專注發掘優質項目，並預計今年將投資 6 至 12 個項目。