

白宜輝

找好人做合作夥伴

「成功創業前，我失敗過兩次，今次希望藉着分享我的經歷，讓有意在內地創業的校友少走迂迴的路。」白宜輝（83 新亞市場）自言喜歡做一些與別不同的事，即使畢業後任職銀行交易系統開發公司，他仍一直思考如何走一條不同的路，並終在1997至98年間首次創業。

1992年，白宜輝到從事內地銀行系統的公司工作，認識了不少潛在客戶及當時的合作夥伴，於是第一次創業也是在內地。「97、98年，第一次創業做銀行外幣兌換系統業務，當時內地缺乏相關技術，市場潛力很大。」

回想能在內地立足，白宜輝相信有待發展的經濟及自己能說流利普通話，都是一大關鍵。「小時候曾學習過普通話，在當時能說合格普通話的香港人並不太多，而且我在內地工作過，對當地有認識，更重要的是，當時內地有很多技術追不上，我們可以填補當中的空檔，需求很大。」

首次創業遭出賣

首次創業遇上內地對銀行交易系統技術的龐大需求，成績不俗，但同時卻讓他初嚐第一次失敗。「當時的合作夥伴損害了我的利益，令我不再信任他。」因此，他決定離開自己有份創立的公司，直至2002年再次創業，成立智慧支付設備及收費系統解決方案的供應商，原以為這次會有可靠的夥伴，怎料又遇人不淑，其中一個夥伴出賣了公司利益！

那兩次經驗讓白宜輝從中領悟到：選擇合作夥伴要加倍小心。「這個過程需要時間，也要了解對方公事以外的性格。」他以自己經驗提醒創業的校友，找一位「好

人」作夥伴比其他條件更重要。「一位『好人』，能力或許較低，但為人會更穩健。相反，即使能力再高，最終對公司也會有壞影響。」他坦言，內地喝酒文化盛行，除了聯誼外，背後也有實際用途：「喝酒最能觀察到對方的真性情。」

現時內地很多技術都已不假外求，內地是否依然比香港更適合創業？白宜輝斬釘截鐵地說「是」。

“選擇合作夥伴需要時間，也要了解對方公事以外的性格。”

「內地政策對創業者有利，而且市場比香港大，若你在一個內地城市成功，便可以將模式複製，並轉移至其他城市。某些行業如消費品、高科技等，都可嘗試在港成立公司，並在內地發展。」白宜輝更建議，內地一些科技大學林立的二、三線城市如西安、瀋陽等，發展科

白宜輝小檔案

| | |
|-----------|--|
| 1983 | 香港中文大學新亞書院工商管理學士 |
| 1983-1992 | 在美國任職跨國電腦公司，負責銀行電腦系統和金融終端銷售工作 |
| 1992-1997 | 任職歐洲跨國電腦公司駐北京銷售總監，負責對工商銀行、農業銀行、中國銀行及建設銀行四大國營銀行的銷售工作 |
| 1997-2002 | 創立第一家向國內銀行供應自動外幣兌換設備的公司，總部位於北京 |
| 2002至今 | 創立以智能卡為基礎的小額交易支付系統公司，總部位於香港，並在北京、上海、深圳設有分公司和合資企業。公司發展了電子路邊停車咪錶系統，並於2004年起在全港安裝使用；至2008年，公司更成為北京地鐵自動售檢票系統模塊的主要供應商 |

白宜輝認為，若要在內地發展，必須密切注意政府政策。

技行業會比一線城市更具機遇。

要融入內地文化

日後，白宜輝將繼續立足內地，為內地城市提供無間斷的無線網絡供應，發展智慧城市。「在內地發展，要密切注意政府政策，內地政府要發展智慧城市，我們便配合。校友不宜過度用香港眼光去看內地，要融入當地文化。你當然可以把自己認為優良的文化帶給別人，但不能強迫別人接受。」

白宜輝指適合創業的人會有一些特質，例如要有決心做與別不同的事和不怕失敗的精神。「選擇合作夥伴更要有眼光，也要包容。有能夠同甘共苦的夥伴，成功機會便提升。」