

當「老鷹」 看到「錢方」

與其他創業者一樣，李英豪（06 崇基訊息工程學）在創立目前內地主要的移動支付平台「錢方」前，也需要別人的支持。「2011年時，我主動透過微博聯絡師兄，尋求注資。」就這樣，他便遇上中國首二十位創投基金之一——「老鷹基金」的創辦人劉小鷹（88 新亞市場）。



劉小鷹（左）及李英豪都認為，內地人口多，市場大，商機處處，故創業重心應在內地。

受到唐突的邀請，劉小鷹並未將李英豪拒諸門外，因他看到移動支付的方向，也對「錢方」感興趣。他說：「基金只會投資互聯網創業，這是看中行業成長快、回報高的特點，而且互聯網與各行各業息息相關，前景很大。」「老鷹基金」四年間共投資了約六十個項目，當中仍有九成在發展，但帳面已升值九倍！「我們的最終目標是投資一千個主要在內地創立的項目。」劉小鷹似已有成竹在胸。

人口 市場決定一切

劉、李二人都認為，人口和市場決定一切，內地有龐大商機，故創業重心應在內地，李英豪說：「你可以在香港創業，但必定以內地為目標。」回想第一次創業，他也在北京開始：當時發現科技在中國發展得很快，故未滿一年，便選擇創業，而當時美國已出現移動支付平台，但中國尚未出現，於是他就看中這個潛在市場，在北京成立「錢方」，終發展成幾乎全國通用的「手機錢包」。現時更開發出手機應用程式「好近」，方圓五百米內商店的最新資訊，都可以即時在手機出現。

貿然接觸創投者，李英豪點

出了游說的關鍵：「最好對方既了解當中一部分，同時又不認識另一部分。」這說法看似矛盾：要求對方出資，不應該詳細交代計劃嗎？「對方知道市場的大方向是電子支付，卻不知道市場欠缺甚麼，我可以從中提出合理而又切合市場需要的解決方案，這樣能夠說服投資者的機會便大增。」他提醒創業校友，一定要清楚知道自己在尋求甚麼，向投資者解釋需要甚麼等，這樣別人才會相信你，放心投放資源及精神在你身上。

評定項目 八字真言

當創業者做好周全準備時，投資者便要按標準評定是否合適。「老鷹基金」自2012年成立至今，運作日漸成熟，也已擬定了一系列清單逐項評分，劉小鷹把準則歸納為八字真言：「一見、二品、三力、四商」。「一見」即要與初業者一見如故；「二品」則是人品及極品。「極品是指終極品質，即創業者是否能堅持及清楚自己。」「三力」是指執行力、學習力及領導力。「作為創業者，領導力是必須的。若創業者學習力不高，可進步範圍便會小。」至於「四商」則是指情商（EQ）、

智商（IQ）、財商（FQ）和逆商（AQ），他補充，智商是要創業者要有互聯網的思維。「財商當然是指要懂得管理公司財務，投資、退出的時機也要認清。」逆商則是對抗逆境的能力，創業風險大，能堅強面對逆境也很重要。

劉小鷹透露，當一些評分相當高的初創企業，他不但會投資，更會加入董事會。「但我們的角色主要是從旁協助，讓他們的公司發展更多元化，所有決定仍會交給創業者自行考慮。」

雖然對創業者來說，內地市場與機會比香港大，但二人都感到近年香港創業氣氛與支援有所改進，「中大創業日」便是一例，兩人均認為對創業者來說這是一個不錯的平台。「我妹妹也有參加今年的創業日！」李英豪笑說，校友網絡龐大，不論投資者還是客戶，都不難發現校友蹤影，校友事務處可多加整理，對創業校友就更有幫助。劉小鷹則鼓勵校友善用中大的全球化優勢。「中大校友十分多元化，香港同學可以與內地同學組成一個團隊，互補不足，成功就更容易。」

劉小鷹 中國長遠控股有限公司創辦人
「老鷹基金」創辦人
李英豪 錢方好近創始人兼行政總裁