

吳自豪

創投 不計較哪一輪

創業要成功從來不是件易事，除了要有點子，還要有一套周詳的發展計劃。吳自豪（72聯合物理）當年放棄大學教席創業，過程遇上挑戰，但他分析市場走勢，尤其擅長將新業務結合現有事業發展，令他成功建立起自己的事業之餘，也造就他對初創企業獨具慧眼。



九十年代初，吳自豪創立了信佳國際，專營電子產品。當時他以承包制的方式，找內地廠商代為生產電子產品，再分銷各地，可惜開業不足一年就面對銷量下跌的問題，令業務陷入危機。

創投帶動公司業務

是次挑戰令吳自豪掌握了做生意的心得：「凡事要看長遠一點，有危機便要找出路。」由開始只有七位員工的小企業做起，到發展至現時的上市公司。吳自豪強調做生意目光要放遠，「即使只有七位員工，我也聘請四大會計師行的會計師，有人說沒有這個必要，但既然準備做大這盤生意，就要把目光放遠。」

除了信佳的業務外，吳自豪也把這些心得運用到近年他參與的創投工作上。他的創投項目主要分為與業務有關的投資及以創投基金尋找其他的合適項目，他坦言主要參與跟業務有關的投資，希望透過不

同的創投項目，帶動公司的業務發展。

進軍內地寵食市場

早前，信佳就與比利時一家寵物食品公司合作，生產專門為亞洲寵物而設的營養食品。「寵物是一個很大的市場，當中以食物的需求最大，我們曾做過市場研究，發現內地的顧客很願意花錢購買自外國進口的寵物食品，加上現時內地對進口食品管制嚴厲，市場上較少同類產品，證明值得去做。」

吳自豪把自家製寵物食品定位於中高檔市場，同時他又從統計資料得知，較富裕的人普遍願意飼養寵物，因此，吳自豪的產品先會在一線大城市開始銷售。其後，吳自豪更結合

信佳的優勢，發展智能狗帶及智能飯碗等，透過收集寵物進食情況等數據，讓主人可了解寵物的生理狀況。

投資初創項目，吳自豪十分重視項目能否與信佳的固有業務產生協同效應，至於其他創投項目，他則會交由基金分析、跟進，從而根據其回報及風險，再作投資，而他的投資額亦沒有固定限額。吳自豪強調，只要是值得投資的項目，不論是A、B、C輪，他都會考慮。



信佳於2002年於香港聯交所主板上市。



與集團高級管理人員在25週年酒會向來賓敬酒。



吳自豪（左二）積極支持中大校友創業活動，2015年便曾擔任首屆中大創業日的講座嘉賓及「創業擂台」評審，向中大校友的創業項目提供意見。

赴日經歷勉勵後進

近三十年的創業經驗令吳自豪體會到，做生意必要有信心和良好的團隊：「做生意要保持危機感，面對危機時要懂得解決難題，不可以害怕，還要有能力找到個辦法去解決問題。」他以自己當年面對挑戰，雖然不諳日語，但也毅然到日本尋找機會為例，勉勵創業者要勇於解決難題。

那次到日本成功洽談合作，對信佳日後的發展很有幫助，吳自

豪說：「日本人重視品質，與他們多年來的合作，提升了信佳的聲譽。」其後，不少日本公司也與信

“做生意要保持危機感，
面對危機時要懂得解決難題，
不可以害怕。”

佳有業務往來，令信佳發展一日千里。當然，初創企業的團隊精神也特別重要，而創業需要大家同心合

力，迎難而上，才有較大機會成功。

回顧走過的創業路，對比現在的創業環境，吳自豪指現在創業比過去已經改善了不少，「以前很多創業家都要抱博一博的心態，現在創業，政府則會有資助，財務上可獲實際的支持，而且各行業都有很多機會，單是電子業，機遇亦已不少。」他鼓勵有意初創的校友，可以更有信心把生意做大，尋找投資者。



信佳為「與高錕教授同行」中大步行籌款的白金贊助機構。

吳自豪小檔案

- 1972年 香港中文大學聯合書院理學士
- 1978年 香港大學電機電子工程系哲學碩士
- 1991年 成立信佳公司
- 2002年 帶領信佳國際集團有限公司在港上市

創投小知識

ABC輪

各個階段的初創企業都需要融資，而不同階段進行的融資安排，也有不同的名稱。第一輪通常稱為「天使輪」或「種子輪」，概念處於萌芽階段，融資不大，多約為十至五十萬美元。其後再進入下一階段，稱為A、B、C輪，如此類推。每輪資金都會有差別，創業家每次會以大約10%至20%的股份，換取A輪數百萬，以至C、D輪之後上億元的資金，而吳自豪就無寶不落，不拘泥於投資哪一輪。