

文立 站在創投企業第一線

大學修讀的學科與職業未必掛鈎，文立（97新亞日文）畢業後，選擇投身與本科毫不相關的電訊業，反而闖出一片天。近年更開設海闊天空創投基金（Beyond Venture），嘗試帶起本地的創投風氣。



本科修讀日文，文立與「電訊」二字似乎距離甚遠，誰會想到他現時是大中華區領先的電訊網絡服務供應商第一線集團的行政總裁？原來文立與電訊業結緣，全因中大所致。

當年中大的日文系要求學生在二年級時須往日本交流一年，這次機會讓文立認識到互聯網的發展潛力。

「當年很少地方可以上網，而我在東京上智大學交流時，大學提供了連接互聯網的電腦，雖然當時

就讀中大時，剛好是互聯網發展初期，文立稱1994年為

「互聯網元年」，原因是幾大互聯網公司也在同期誕生，如網景（Netscape）及雅虎（Yahoo!）等。正好

只有數萬條搜尋結果，但足以令我體驗到互聯網吸引之處。」文立續說。

從經營企業學會管理

回到香港後，文立的哥哥正籌備創辦提供互聯網服務的公司，於是文立便加入了哥哥的公司。雖然尚有一年才正式畢業，但文立看準時機，決定在未畢業前投身電訊業。他形容當時完成學位只為滿足家人的期望：「難得升上大學，退學似乎有點可惜。」結果他把一周的課堂集中在兩天內完成，好騰出時間工作，最後仍能順利完成學位課程。

不過，文立對電訊業並不熟悉，要把公司發展得有聲有色，實在要花很大的氣力。「初時創立公司，人手不足，只好自己兼任市場推廣、產品設計、銷售、客戶服務等工作，凡事都親力親為。」正因如此，文立能夠學會不同崗位的工作，令日後管理公司能更得心應手。

相比現時大學生畢業後投身大企業工作，文立認為在大企業學習的是程序，背後有團隊及制度的



文立於2013年10,000點里程碑慶祝酒會上，與第一線集團的重要客戶合照。

支持。然而，中小企甚麼事情也要「一腳踢」，小至員工的強積金服務，都是由他負責，慢慢學習管理公司。及後公司賣盤，文立再輾轉創立第一線集團。

港缺代表性創投企業

文立以往也參與過創投，經歷過十多年的起跌後，第一線集團在在不同區域擁有超過二千五百家企業客戶，在中國地區、香港、台灣、越南和新加坡逾五十個主要城市設有營運據點與網路據點，多協議標記交換 (MPLS) 的虛擬私人網絡 (VPN) 客戶端網路連接點數超過一萬個。2014年，文立以

二億美元作價，將第一線VPN業務賣給世紀互聯集團，令他重新思考再次參與創投。

一直以來，內地的創投風氣也比香港熾熱，文立認為並非香港沒有可投的項目，而是香港尚未有具代表性的創投企業：「為何大家認為內地的項目值得投資？很大程度

“

我傾向投資經營了一段時間的公司，最好創辦人是辭了職去做初創，以顯示他們的決心。

不一定只作為天使投資者，也會參與不同的創投項目。

創業者心態決定前景

文立認為香港有很多人才，他們現時在不同地方發展，海闊天空創投基金可望為他們建立更好的創投平台。事實上，去年香港金融科技初創公司WeLab獲得十二億港元的B輪融資，成為本港首隻「獨角獸」，可見本港初創企業實力。

”

作為投資者，文立坦言不同階段的項目，有不同的投資考慮，但可歸納為幾個元素。「首先必定是公司的規模，我傾向那些經營了一段時間的公司，而不會投一份計劃書，最好創辦人是辭了職去做初創，以顯示他們的決心。」他又指，並非所有公司都需要融資，建議他們先了解需要，再考慮找投資者。

文立又認為創業者的心態很重要，要想清楚為何要找人投資，最好有一個長遠的發展方向：「當初我成立第一線集團時，有投資者希望投資在集團上，他們要我交出三年的發展計劃。有長遠發展方向，才能令投資者有更大的信心。」



第一線集團核心成員齊聚於上海舉辦的「安永企業家2016中國」頒獎典禮，為文立加油打氣。

文立小檔案

- 1994年 共同創立香港最大的商用互聯網供應商 LinkAGE Online
- 1997年 香港中文大學新亞書院文學士
- 1999年 創立大中華區領先的電訊中立網絡服務供應商第一線集團
- 2014年 出售第一線集團部分業務權益後，開始對本地的初創企業作天使投資
- 2017年 共同創立支援本土初創企業家的創投基金「海闊天空創投」

創投小知識

「獨角獸」 (Unicorn)

「獨角獸」是指未曾上市，但估值已達十億美元的初創科技公司。Cowboy Ventures創投基金創辦人Aileen Lee在2013年指出，只有0.07%的公司最後會擴張到市值十億美元的巨企，因此要投資到好的企業，就像找到獨角獸一樣。

現時全球估值最高的獨角獸為美國的Uber，其次為內地的螞蟻金服，其他還有小米、Airbnb、Palantir、Snapchat、Dropbox和Pinterest等。其實，獨角獸未必不上市，原是獨角獸的Facebook、阿里巴巴等，其後都上市了。