



自創電動車充電企業

曾偉華分享 持續創業心得

與曾偉華（05 逸夫電子工程學）談創業經歷，像坐了一趟過山車：先打工學創業，然後小試牛刀首次創業賺到 7 位數字，誰知把第一桶金再作投資之際，到中國內地創業，卻遭遇滑鐵盧，未能如想像中成功，輕身離開後重投打工生涯，不久遇上疫情無法上班，小心翼翼再次創業，終於修成正果。對於有志創業的青年人，他只有一句心底話要說，就是不要剛畢業就創業，大部分學生畢業時仍未準備好迎接弱肉強食的商業社會，也不是每個人跌倒後可以重新爬起來，創業是九死一生的過程，先累積工作經驗及建立人脈關係，才決定是否合適也不遲。

▲ 在屯門黃金海岸的 Halo 充電站，充電速度比一般充電站快 8 倍，曾偉華說 20 分鐘已可為一輛跑車完成充電。

自小喜歡由無到有的創造，曾偉華（Martin）說入大學時一心想讀建築，惟考試成績未達標，便選讀電子工程學。「首兩年讀得不開心，對此科無興趣，加上理論又有點艱澀，成績很差。轉捩點是 final year，有緣獲得一年實習機會，可以到 Motorola 全職工作，結果在工作時真正體驗到『學以致用』四個字，原來書本上的知識能夠實際應用，頓時令知識變得有價值，發現電子工程有趣的一面。」實習後回到校園，他的學習態度百分百轉變，由坐最後一行變成第一行，每堂不單準時出現還努力向教授提問，成績突飛猛進。「我的 final year project (FYP) 在工程學院及到上海出戰挑戰盃時均獲獎，畢業時更入選院長榮譽錄 (Dean's List)。」



▲ 現時與不同持份者合作攜手建充電站，曾校友（左）說公司行「輕資產」模式，讓發展可以更長遠。

建設生物柴油廠 賺來第一桶金

當時不少身邊人勸說他拿 FYP 來創業，但曾校友說：「首先沒錢，但最重要是沒經驗，於是加入一間只得 7 人的科學園初創工作，見識一下創業是怎麼一回事。工作了 9 個月，觀察到老闆事事都要親力親為，幾乎什麼也要懂，更有大量行政工作纏身，我特別與負責財務及行政工作的同事混熟，萬一他朝創業時遇上相關問題，也有人可以請教。」學滿師後決定闖關，開了間公司接小型項目來做，第

一個接到的任務是要建設生物柴油廠，生產柴油供貨車使用，客戶要求最初要先設計一個模型給他們審核，「當時什麼也不懂，去鴨寮街買組件回來砌，誰知為油加熱時設定錯誤，誤將溫度由 60 度設定到

逾 100 度，喉管承受不了熱力而爆裂，滾油破喉而出，如果我站的位置偏差幾米，今日就不能跟你接受訪問了。」

那天晚上 Martin 徹夜難眠，懷疑自己是否仍然適合創業，後來鼓起勇氣翌日跟客戶說，請他們多給一次機會，結果成功了，還取得大合約，在龍鼓灘建造真正的柴油廠，賺了 200 多萬元。「有了這次經驗及資金，就想將應用於柴油廠的電子及軟件設計，應



▲ 由不喜歡到愛上電子工程，曾校友（左五）說全靠一年實習。

用到其他範疇。那時見到電動車將會是未來大勢所趨，於是嘗試用中央管理分散網絡的方法，來建立電動車充電網絡。」這就是 2010 年成立全港首間電動汽車充電服務公司 EV Power 的背景，碰巧 2014 年內地開放電動車市場，令 EV Power 發展一日千里，「吸引了很多投資者，公司擴展得很快，我與太太舉家移民上海，那兩年時間每年坐 120 次飛機，不停與大型車廠洽談合作，很快成為國內第四大電動車充電站供應商。」

不過中國市場變幻莫測，EV Power 短時間在 6 個城市開設辦公室，合共有近 300 名員工。最致命是在內地做生意沒想像中容易，尤其是收錢方面特別困難，內部受壓的情況下，幸好通過一次可以退市 (Exit) 的機會，2017 年年中他終於要放手，離開一手創辦的公司。「我上了寶貴的一課，深刻體會到在資本市場，特別是那段時間融資實在太易，很易令人迷失方向，將焦點偏移至尋找投資者，而忽略或忘記了做生意最重要的是有一個成功的商業模式並能持續盈利。知道自己在做生意還要繼續學習。」退下來後，他受好朋友邀請，幫手打理一個傳統生產業務，「他是做工業用汽車充電器的，在東莞設有廠房，我要幫他將工序制度化及開拓全球業務，這兩年時間見識很多，成功把一個主要在中國的業務，成功推廣到全球業務，學會做廠的成功秘訣，要懂得控制成本及產品質量，整體供應鏈控制得宜。在幫忙開拓外國市場時，也學懂與其他地方企業做生意的協商技巧，這些經驗對日後再創業很有幫助。」

受聘德國公司 疫情留港看到契機

後來德國電動汽車充電服務公司 Hubej 發展亞洲區，並飛來中國邀請 Martin 擔任亞洲區 CEO，於是再次



▲ 在 Hubeject 工作時，有機會出席世界各地大小會議，對 Halo 發展很有幫助。

回到上海工作，短短一年時間，連接了中國 20 多萬充電樁及協助多家中國電動車車廠到海外發展及落地；可惜不久遇上疫情，只能滯留香港遙控上海同事工作，「被迫留在香港，才驚覺香港電動車服務如此落後，充電站數目不夠多，充電速度很慢，付費只有八達通單一選擇。在國內工作多年，中國在電動車服務上早已領先香港，只是礙於文化差異及合規問題，才令內地充電服務未能適用於外國。

於是想到新的商業模式，借助香港的國際化優勢，將中國領先的充電服務發揚光大到全世界，這是成立 Halo 的初心。」

再次創業，Martin 今次選擇更為小心踏實，不再像上次倚重投資者，也不再像用燒銀紙的方式極速擴張，而是集結不同夥伴一起建立充電站，「充電並非一門簡單生意，要將成本控制得很好，兼且要有一定耐性才能賺錢。我

們選擇與停車場、業主及地產商合作，而 Halo 則負責提供技術，包括如何配合環境提供最合適的充電站，又或是採用科技來將原本不夠電力的地方，靠調節電力輸出令更多車主能同步充電，因此我們有同事專責技術研發，不停提升產品質量來滿足市場需要，務求地主、投資者及 Halo 成三贏狀態各取所需。」除了香港市場，Halo 已成功開拓澳門及澳洲市場，目前仍在探索馬來西亞、泰國、台灣及中東等市場，「修身、齊家、治國平天下，我在中大讀書時是修身，出來工作及創業時最感激是家人的支持，所以在我心目中，齊家永遠是放在首位，然後慢慢才懂得治國，即是管理好一間企業公司，最後由香港殺出重圍平天下，成為了我的終極目標。」👊



▲ 一手創立 EV Power 是 Martin（右四）最艱辛的創業旅程，給他上了寶貴的一課。

曾偉華小檔案

- 2005 年 ● 香港中文大學工程學士
Appotech Limited 項目經理
- 2010 年 ● EV Power 創辦人及行政總裁
- 2017 年 ● GPD 商業總監
- 2019 年 ● Hubeject 亞洲區行政總裁
- 2021 年 ● Halo Energy Limited 行政總裁