

IT 創富的案例經常被吹捧傳誦，但在成功者背後卻是更多的失敗者。有人因熱情不再，有人因技術被抄襲淘汰，也有人因版權問題而無法繼續。失敗原因總比成功多，而創業者要避開這些障礙就更需提神。本欄曾訪問如何迴避因為資金、使用者的問題而無法經營的困局，今次就找來今屆亞太資訊及通訊科技大獎 (APICTA 2012) 創業組大獎得主 PlayNote，從熱情和法律角度探討這些障礙。

知識保護成就、興趣維繫熱情 讓你成就獨一無二的 IT Startup

撞板練成周身刀

PlayNote 的創辦人容志偉 (Eric) 在 99 年已跟科大的教授一起創辦人生第一家公司，那時 MP3 音樂方興未艾，而 MP3 隨身聽更是尚未面世，Eric 的公司便是最早開發 MP3 隨身聽的公司之一。「那時自己只是一介學生，3 個教授也同樣沒有做生意的經驗，所有事情都是在不斷撞板的情況下邊學邊做的。雖然如此，要是沒有這些經驗的話，今天再開公司時就沒有那麼得心應手了。」他說。

「我在讀大學時就已經開始創業，那時候莫說沒那些創業基金資助，就連數碼港和科學園都未有！」回望今天，坊間已多了很多創業支援機構，Eric 認同這些支援是好事，但提醒創業者更多的事情都要靠自己：「回想當年，連替公司開銀行戶口都要自己排隊搞，更別提買辦、入貨，與今天相比真的是兩回事。從公司的角度來看，創業者能夠專心在公司的核心業務上，不用為金融、會計這些雜務而分神，對公司發展才是最有利的。」

「但如果從個人成長的角度來看，創業者應該多了解這些核心業務以外的知識，這對你未來的事業發展很有利。」他解釋：「今天有數碼港、科學園替你解決了一時的問題，但最終很多事都要自己接手處理。當你打算再創辦一家公司時，這些知識都可以幫你立即完成工作，而不用再一次重新學起。做任何生意也好，這些知識其實都是必須的。」

給創業者的建議：

1. 瑣碎雜務雖然煩人，但卻能令你掌握更多生意經營知識。

用興趣維繫創業熱情

創業的第一項產品是 MP3 播放器，而今天創業設計的是音樂教學軟件 AuralBook，一脈相承都是音樂相關的產品，有這樣的創業經歷，跟 Eric 本身的背景有很大關係。「我是一個鋼琴家，也是管弦樂團指揮和男高音，更是在教育學院的客席講師，教授未來老師如何教音樂。」Eric 因此笑說 AuralBook 是市場上最獨一無二的產品，也是「捨他其誰」的產品。

「音樂是一個很大的消費市場，也是一個很難踏入的市場。」Eric 表示：「英國皇家音樂學院每年有 60 萬人報考，其中 10 萬來自香港。音樂是國際語言，這市場其實很大，但因為這市場需要真材實學，不是任何人也能進入，因此這片大市場仍有很大的發展空間，這也是我專注音樂產品市場的原因。」

「當然，興趣也是重要原因。要維持創業的熱情，收入當然是很重要的，但要是還未有回報時就要靠自己的堅持。如果你做的事剛好是你興趣所在，你就較易撐過去，不會覺得自己的工作無意義。再說，如果你本身是最終使用者的話，你也更能知道產品的優劣。」

「有些創業者其實根本不是因為興趣而做，只是因為看到某市場有潛力而去做，但這樣肯定會對市場缺乏敏感的觸角。如果你本身不玩電子遊戲，你製作遊戲一定不會對遊戲敏感，不知道遊戲是否好玩、介面是否舒適的。若單單因為看好某市場便甚麼也不管的投入去做，成功機會肯定比你感興趣的項目來得低。」他說。

給創業者的建議：

2. 不能單從功利角度出發考慮產品內容，個人興趣也會是成功關鍵。

結合技術與時機

既然覺得音樂產品的需求大，那為何等到今日才有 AuralBook 這產品？那是因為需要結合技術與時機。「音樂不是那麼容易用數碼技術做分析，若果要唱一段歌後要等幾分鐘才有分析結果，這樣的使用體驗是不能接受的。反之你用一台 Mainframe 去做分析當然可立即有分析結果，但就不符合成本效益。要實現一種構思需要技術的配合，讓功能可用符合成本效益的方式來實現，因此現在才是智能音樂分析技術實現的最好時機。」Eric 表示 AuralBook 透過 iPad 的運算能力便能分析使用者的拍子和音準，並借助雲端技術再作其他學習紀錄分析。

「香港是很多人學音樂的地方，但專業的音樂老師卻不多。」Eric 解釋：「香港教琴的老師大多都是鋼琴、小提琴考得好，但未必就懂得教人，而視唱測驗亦未必是強項。香港的音樂學生很多都以考試為目標，有時候 Oral 的一點點分數，便是考不考得上的關鍵。對這些考生而言 AuralBook 便是很好的『惡補』機會。」

目前 AuralBook 先以廣東話版本在香港市場推出，並接著在全球推出英文版。Eric 表示外國的音樂學習者比較多，但就以長遠學習一種樂器為出發點，跟一心要考試的香港人不太一樣，因此首先推出廣東話測試市場反應，而成績亦相當理想。他相信音樂是共通語言，因此這種學習模式應該也能在其他國家通用，但英文版就不會有廣東話版那麼多道地的語句。

給創業者的建議：

3. 有時候太過前瞻性的創新未必最成功，還要看實際市場需求和技術能力。

用知識保護自己

Eric 既是一個工程師、音樂家，也是英國倫敦大學的法律學士。這種奇怪的配搭成就了 PlayNote 公司，也成就了 AuralBook 這產品。Eric 表示他學法律是源自一個很多創業者都忽略了理由：「IT 創業強調創新，但同時也涉及很多有關版權、專利的法律問題。如你不懂得這方面的知識便很容易中招而不知，或是努力成果被人偷取也無能為力。」

他舉例自己的 MP3 產品曾因太過前瞻性，不僅本地的律師無法搞懂其概念，就是紐約的律師團隊也跟他討論了好久，才能搞清楚它的概念來撰寫專利相關文件，而且律師費還要幾百萬。「自此我便學習專利和版權相關的法律，你問我有關樓宇那些法律就不懂了，但公司的法律文件都是自己撰寫後再交給律師處理的。一家公司還未賺到錢卻因申請專利而花掉幾百萬，實在不合理，自己學懂法律便能省下很多費用，這也是我建議創業者不應假手於人，自己學習必須知識的原因。」他說。

「世界上並無一種構思只得你一個人想到、做到，但如果你擁有市場競爭者所沒有的有利條件，那你的生存能力一定遠比對手更強。」

PlayNote 創辦人容志偉

給創業者的建議：

4. 法律知識的力量不僅可以保護自己，更可讓命運掌握在手，不是靠律師把關。

讓自己成為無可取代者

正是這種訓練令 Eric 和 PlayNote 變得更獨一無二。Eric 回憶在 APICTA 評審的面試上，評審就問了這樣的問題：你的產品是無可取代的嗎？其他競爭者是否能夠複製？「這是一條很易也很難答的問題。」他表示：「世界上並無一種構思只得你一個人想到、做到，但如果你擁有市場競爭者所沒有的有利條件，那你的生存能力一定遠比對手更強。」

「我向評審證明自己是一個音樂家，更是一個音樂教師，我是一個最終使用者也是這範疇的專家。我是一個工程師，我能用自己的技術做出切合需要功能的產品。我是一個律師，我具有法律知識保護自己的努力成果不受到其他抄襲者侵犯。我如果是沒有這些不同的角色配合，我就未必能夠贏到今次的大獎。」他說。

結合那麼多的因素，成就了 PlayNote 的大獎榮耀，這是否代表 Eric 的成功是萬一無一，不能複製？Eric 倒不以為然：「每個創業者的案例都不同，完全複製其他人是不可能的，但這種結合不同特點的做法卻不是不可能。創業者應該對自己的核心業務有濃厚興趣，並學習有利自己事業的專業，這些知識都有助你比其他人更易取得成功，這些經驗其實人人都做得到。」

給創業者的建議：

5. 找到市場機會只是第一步，更重要是成為市場無可取代的角色。