



校長視野

C O L U M N S

陳繁昌教授，香港科技大學校長。出身箇箕灘阿公岩，獲獎學金遠赴美國加州理工學院修讀本科及碩士課程，並在史丹福大學攻讀博士。
留美四十年，歷任耶魯大學及加州大學洛杉磯分校（UCLA）教授、美國國家科學基金助理署長。陳教授大半生尋找教研夢，對教育、科技發展、培育年青一代亦有獨到見解。

相信大家對GoGoVan這家公司絕不陌生，在手機上按個鍵就能電召貨車，又一個非常成功的共享經濟平台。成立僅四年就迅速冒起，早前更躍身成為香港第一隻「獨角獸」——市值逾十億美元的私企，策騎這匹獨角獸的是名叫林凱源（Steven）的年輕人。

林凱源曾說：「創業沒有甚麼最佳時機，我們不能等待萬事俱備的時機到來才創業」，我甚有共鳴，這話在香港的確是久違了。「我希望到老時向兒孫炫耀的，是我做了改變世界的大事，而非如何奮鬥賺錢買磚頭」，他的志向讓我想起喬布斯。上星期，在科大校友、線上遊戲開發商Madhead創辦人曾建中（Terry）的介紹下認識了林凱源，我們共晉早餐，分享其創業心得。

見面當日，Steven身穿加州大學柏克萊分校的T恤，看來跟學生無異，說話速度很快，但仍不及他的思考速度快！他當初會考成績未如理想，縱使重考仍未能入讀心儀大學，那年夏天，他應住在洛杉磯的叔叔之邀前往當地，讓他看到世界之大，對人生有另一番體會。叔叔建議他不妨考慮在美國升學，美國社區學院的學費其實很相宜，成績理想更可升讀優秀大學。於是他決定在美國升學，為了不打攬叔叔，他離開洛杉磯，隻身去到陌生的三藩市灣區，報讀當地的社區學院，並努力進修英語。課堂後又去中餐館打工送外賣，並轉售iPhone，以幫補學費及生活費。兩年後，他終獲加州大學柏克萊分校錄取，後取得工商管理學士學位。回港後，他一直未能覓得心儀工作，於是決定創業做老闆。

他究竟如何與「客貨車中介」這行業結緣的呢？他的父親從事裝修工作，每日開工地點不同，

開工前總要到不同供應商「執齊架生」，聯絡傳統call台安排客貨車運送物資到開工地點。Steven看準這需求，具備更完善系統的網上call台應該大有可為，GoGoVan就應運而生。

最初，Steven無經驗、無資金、無客戶，通往成功的路上荆棘滿途，今天的成功得來不易。樹大招風，GoGoVan引來不少人爭相效法，有些不良競爭對手更假借合作，實為偷取公司的商業機密。Steven謙稱自己有幸獲新加坡及其他地方注資，早前更與內地58速運合併，結合中港與東南亞市場的優勢，成為「獨角獸」。公司合併後，他成為CEO，長駐北京。

傾談間，Steven、Terry與我發現我們彼此有個共通點——我們都出身自木屋區，縱然香港近數十年變得富裕，但有些人還在木屋區努力拼搏，希望有天冒出頭來。雖然已為市值逾十億美元的私企CEO，但Steven依然與雙親同住，看來買樓絕對並非他的目標。

出身草根，經歷過風雨，更會促使年輕人奮發向上，這大概是古今不變的定律。對我來說，Steven創業的歷程與志向，在現今着重考試、神科當道、職業導向、一生只為買樓的香港，絕對是一道清流。他反其道而行，闖出屬於自己的一片天，非常值得年輕人學習與尊敬。



（左起）林凱源、我（陳繁昌）、曾建中

出自木屋區的獨角獸