

電動車在本港未能成風，充電配套不足是因素之一。香港電動能源有限公司（EV Power）執行董事陳振雄（Laurence）卻看準電動車這個具潛力的市場，化危為機，開拓自動化的電動車充電系統。經過多年等待，他的想法終於得到證明。隨著內地多項交通政策逐步落實、本港車廠投資增加，EV Power更同時成為進軍兩地新興市場的港企。

建立自動化充電系統

港企進軍電動車充電市場

專輯五

近年本港的科技產業一直急起直追，不少人憑創意和科技頭腦闖出新天地，開創個人事業，力證本地創意科技實力。「科技本地蓋」專輯將會一連六期，一期一故事，為大家追蹤本港多位科技創意達人，力證本地創意。

Laurence在七年中學生涯中曾轉過三次校，直至由文科轉讀理科後，成績開始突飛猛進，最後更成功入讀香港中文大學的電子工程系。他表示當時選讀電子工程系，是和社會的主流氛圍背道而馳。「那時大部分人也只看好醫生、律師這些專業。我的想法是這些專業只能在有生之年幫助他人。若果我可以利用科技為社會研發一些有長遠裨益的產品，即使將來不在人世，這些技術還是可以持續地服務他人。」所以他畢業後便和同學曾偉華開創安文科技有限公司（AMOS），一起以自動化生產線軟件技術創業，實踐年少志向，並於二〇〇八年透過加入成為香港科技園「創業培育計劃」成員，進駐科學園實現他們的夢想，其後更成立EV Power，主力研發電動車充電解決方案。

洞悉先機 電動車「有得做」

二〇〇九年香港引入第一部電動車，Laurence看準先機，認為電動車市場「有得做」。他表示當時電動車未能普及，原因是大部分人認為電動車的配套不足，特別是不能便捷地充電。於是他開始建立自動化網絡式充電系統，亦即是後來的E-Charge易充站。E-Charge易充站可以安裝在戶外停車場，充電網路遍布全港。他解釋理念：「配套是否足夠的概念是錯的，只要能方便地充電便可解決問題。就如電話需要每晚充電，足夠你用上一天便足夠了。要使電動車能夠普及，不能只倚賴外面的設施，一定要在家附近的停車場也可充電。」雖然電動車充電服務在西方社會早已不是新



■E-Charge充電器體積比傳統加油機器小，就如智能電話的「叉電器」。經統計，一般充電兩至三小時，就可以運行一整天。

鮮事，但Laurence發現西方的充電市場並不能套用於香港。「外國人大多居住在獨立屋，充電服務簡單許多。香港要處理收費以及需要增加更多智能功能，所以E-Charge易充站亦包括自助化收費系統和網上監察等功能。」

科學園協助亮曙光

EV Power透過科技園公司的推薦，有幸向香港天使投資脈絡（HKBAN）受邀的天使投資者，推介他們的業務計劃，更成為第一批獲資助的公司。Laurence表示這個契機成為了公司的轉捩點。他打趣道：「作為一位理科學生，思想好實際，認為要『做完野先有錢收』。但這個計劃開了我的眼界，原來憑出色的概念也可得到他人的青睞。自己的想法獲投資者接納，代表市場亦很有可能認同自己的業務，為EV Power打下了強心針，令業務有更大的發展，走得更遠。」

主動出擊 製造熾熱氣氛

當公司的資金來源變得充裕，產品亦發展成熟時，萬事俱備下，反而是EV Power最困難的階段，原來一切源於「等」。Laurence解釋：「當公司發展到有一定數量的員工，每月有固定開支的時候，接下來的就是一個等待期，等結果出現，去證明自己一直以來所做的是對還是錯。期間公司每月也有一定的開支，但等待期可以很漫長。」與期被動等待時機，Laurence寧願主動出擊，務求自己想要的結果可以更快出現。「要製造氣氛，讓市場熾熱一些，若果太被動，便會落後於人。我當時主動告知車行市場對電動車的需求，亦藉此讓他們知道EV Power擁有相關的配套作輔助。」

機會來臨 內地市場大熱

Laurence憶述E-Charge易充站剛推出市場時，市場反應非常慘淡。但他的決心從來沒有動搖過，由開始到現在，他認定電動車充電市場必定會出現的。」Laurence堅持去等，機會亦正如他所料，終於來臨。上年，由於多了車廠開始發展電動車市場，亦多了車主問津電動車的銷售服務，電動車開始為本港車主認識。他表示本港現有約一百五十個E-Charge易充站，充電器達五百個，而現正投入服務的電動車數目更比往年翻了一翻。「本港已『出車』的電動



■EV Power在本港多個屋苑和商場均設有E-Charge易充站，用家通過網上系統已可掌握各易充站的空位情況。

車約有八百輛，是往年的一倍。」不只是香港市場，Laurence的眼光更放遠至內地市場。原來為了控制交通流量和污染，內地對電動車的需求更是節節上升。Laurence解畫：「深圳剛宣布來年只可有十萬台私家車『落地』，當中有兩萬部必需為電動車。另外，北京亦剛宣布於二〇一六年，希望達到新車比例中有約百分之四十為電動車的目標。」EV Power亦與電動車生產商BMW成為合作夥伴，今年更將服務帶入中國市場，在上海及北京開設分公司，預計在兩年內於中國內地18個城市開設5000個電動車充電站。

本地董Laurence修讀香港中文大學電機工程學系，與同窗好友曾偉華共同創立AMOS，於2008年加入香港科技園「科技創業培育計劃」，希望以科技推動綠色世界。香港科技園公司會聯絡業界組織，定期舉辦不同形式的投資配對活動，更會推薦有潛力的科技初創企業與香港天使投資脈絡（HKBAN）邀請的天使投資者會面，推介他們的業務計劃，有機會獲得種子基金及創業基金資助。

本地蓋小檔案

請即上網投選你最喜愛的創新英雄，有機會贏平板電腦一部！

heroes.hkstp.org