



荣腾科技有限公司总执行长陈荣光(右)与中外建设信息有限公司总经理林宇交换签署文件,并由黄家定见证。

YB DATO' SERI DATUK ONG KA TING  
MINISTER OF HOUSING & LOCAL GOVERNMENT

AND  
LAUNCHING OF THE NOVA MSC IPO

DATO' SERI DATUK ONG KA TING

ON WITH ITS LISTING ON THE MALAYSIAN STOCK EXCHANGE

AS A SER, SPONSOR, UNDERWRITER



# 陈荣光

# 出售知识产权

陈荣光原本是西门子的高级职员,在工作中,他发现了商机,于是他便与西门子的其他高级职员共同出来创业,因此,他们的公司荣腾科技(NOVA MSC)就此诞生,在科技领域开创了他们的另一个事业旅途。

有人说,21世纪是科技的世纪,也是知识经济的时代,其实说得一点也没错,在进入本世纪之后,人们样样都讲求效率,电脑化取代人力,传统被科技取而代之。

往往一件事情的发生有其利也有其弊,因为一些人由于无法适应环境的改变,而被科技洪流冲走,然而,却有另一些人趁着新时代的到来,而自立门户,创造出一盘大生意。

换言之,知识经济也会带来无限商机,只是看你如何去掌握而已,陈荣光就是一个最好的例子,他凭着本身对科技的了解,而成功在竞争激烈的商场中白手起家。

陈荣光原本是西门子的高级职员,在工作中,他发现了商机,于是他便与西门子的其他高级职员黎德坚、陈友顺及维特约翰史提芬普莱斯共同出来创业,因此,他们的公司荣腾科技(NOVA MSC)就此诞生,在科技领域开创了他们的另一个事业旅途。

## 各种新兴支援系统

陈荣光与伙伴是于2000年在新加坡创立荣腾科技,不过,其业务除了新加坡之外,也包括马来西亚,可说是一家跨国企业。

在创立后的短短3年内,陈荣光已经成功带领公司进入另一个新的里程碑,因为荣腾科技已经在吉隆坡股票交易所的自动报价市场上市。

在创立荣腾科技时,陈荣光是抱着什么理想的呢?

陈荣光说:“成立荣腾科技的宗旨,是想研发一套能提升保健和电子政府领域效率的科技方案。”

他表示:“电脑化逐渐取代员工,传统上以人力资源为主的医院和公共机构,也进入电脑化的新纪元,而衍生出各种新兴的支援系统,医院和电子政府应用方案就是其中一种。”

如今,令他引以为豪的是,荣腾科技的产品全部由内部员工研发的,全没有依靠外国工艺和技术,是大马的淨出口科技公司。

此外,荣腾科技目前是大马惟一和首个医院应用软体方案生产商,其他竞争者都来自国外。

因此,在知识经济的时代,拥有知识就是本钱,由于陈荣光在创业前,已经是科技大公司——西门子办公,所以,在看到商机之后,他马上与其他的伙伴加以落实,后来证明他的眼光是正确的。

对于此,陈荣光不讳言:“过去在西门子工作时,累积的无数宝贵经验和知识,是





协助荣腾科技成功的一项宝贵因素。”

荣腾科技产品大部分是现成制品，但也根据客户需求加以修改或订制，例如不同国家需要不同的语言版本。

为了成为亚太区首屈一指的医院与电子政府应用软体供应商，荣腾科技为未来5年，订下两个阶段的业务发展计划。

首阶段发展计划费时2年，2003年至2004年期间荣腾科技将专注于打好基础，加强在大马和新加坡的市场业务。

从2005年至2008年的第2阶段，荣腾科技将扩展业务至东协、亚太区域、中东及欧洲市场。

荣腾科技也推出两个市场策略，配合上述5年计划，该公司拥有一支本地队伍，专门为新加坡和大马客户服务。

简单地说，陈荣光创业不单只是靠感觉，就冒冒然投入的，他是经过收集详细的资料之后，才全身投入发展。

## 可供发展空间庞大

陈荣光算过在亚太区从事医院软件方案业务，是前途光明的，因为亚太区的医院数目总数达到1万1669间，单单是马来西亚就有308间，其他的国家包括日本有8000间、泰国1480间以及印尼有1074间，所以，可供发展的空间庞大。

由于已经拥有科技，所以，陈荣光也不把自己局限在医院领域而已，他也看准电子政府应用软件方案，也是一个可发展的领域，所以，他全力朝这两方面前进。

所以，荣腾科技在新加坡拥有两家独资子公司，即novaCITYNETS和novaHEALTH，前者负责电子政府应用软体方案业务，后者则涉及Vesalius医院应用软体方案业务。

陈荣光说，新加坡是公司最大市场，大马居次，新加坡业务对集团的营业额贡献高达80%，大马和其他国家只占20%。

国内客户包括柔佛医药保健属下的公主专科医院，及檳城的檳安医院，海外医院包括新加坡中央医院、新加坡国立大学医院、国家皮肤中心、香港中文大学医院。

## 中国市场开始起步

在电子政府方案方面，马新两国的16个政府机构是荣腾科技的客户，包括布特拉再也机构、新加坡城市重建局、新加坡建筑与兴建局、新加坡陆路交通局及新加坡土地局等。

陈荣光透露，除了新马两个市场，他也在香港、泰国和越南发展业务，中国市场则才开始起步。

由此可见，科技是没有国界的，可以无限度地发展，所以，陈荣光在立足新加坡和马来西亚之后，便将触角延伸到其他国家。

中国是陈荣光瞄准的市场，他今年7月和中国的中外建设信息有限公司签署协议，后者成为荣腾科技的策略伙伴，一同拓展中国的电子政府市场。

中外建设信息在发展中国资讯业方面扮演重要角色，由中国建设部资讯中心直接管辖，是建设部的独资子公司。

对于中国电子政府市场，陈荣光抱着很大信心，因为自中国加入世界贸易组织后，中国将出现很大的变化，公共领域电子政府化将是其中之一。

对于科技的发展趋势，陈荣光是了如指掌的。不过，同每一个行业一样，有机会就有挑战，陈荣光是如何应对呢？

他坦诚：“让客户对我们的产品产生信心是最大的挑战，客户建立信心后，才能把握开拓市场的机会。”

此外，他说，荣腾科技也以合作伙伴方式，开拓大马以外的电子政府和医院应用软体方案市场，以达到节省成本的效果。

总的来说，在科技行业有机会也有挑战，只要拿捏得准，科技领域将让你遨游，就好像陈荣光与伙伴那样！