

## 研發聽診器消毒機



「我們到瑪麗醫院去觀察時，在內科病房看見醫生重複在不同病人身上使用聽診器，檢查期間完全沒有任何消毒。」UVify 創辦人之一陳錫坤 (Kenneth) 道出「聽診器消毒機」這個想法的由來。

## 比賽結識一拍即合， 靠觀察找問題定位

UVify 是一間在 2019 年成立，關於醫療產品設計的初創公司。它由 4 位來自不同大學跨學科背景的學生創辦，包括醫療研究背景的 Kenneth、工程系的蘭悅心 (Mashiat) 和魏雪來 (Martin)，以及商科的潘姿文 (Jasmine)。他們 4 個人在香港大學、美國史丹福大學 (Stanford University) 以及香港科學園合辦的醫療駭客松 (MedTech Hackathon) 遇上，一拍即合。他們透過在醫院的田野觀察，經過多輪的市場調查及問題定位，總結出消毒機這個產品方案。

Kenneth 細談當初發現問題的過程：「那時候尚未爆發新冠肺炎，我們問醫生會否消毒聽診器，他們都答說不會。那時大家都意識不到這是一個風險，又或者覺得只是一項無關重要的小細節。但我們從數據上看到，聽診器透過皮膚傳染疾病的風險很大，對於年老免疫力較弱的病人就更危險。」

Kenneth 認為門診比病房更高危，他說：「醫生一日可能會看診 30 次，萬一第一個病人身上有細菌，最後會傳染到給多少個病人？」團隊觀察到，醫生掉以輕心的原因之一是因為日常太忙碌。於是工程背景的 Martin 設計了一個利用紫外光燈自動消毒的產品，在兩三年間不斷測試改良，亦多次參加比賽，希望增加曝光及吸引投資者。

「長遠希望可以跟老人院合作，畢竟它們的資源肯定比不上醫院，不會有太多感染控制措施。」UVify 產品仍處於開發階段，Kenneth 負責跟用家（醫生）接觸及收集意見，長遠希望能做到更扎實的研究。「要看

看感染率、死亡率、住院率等等是否有減少。這會花上好多功夫。」

## 定義問題， 提出可行方案

負責產品開發的 Martin 強調設計思維（design thinking）這套解難工具在創業過程的重要性。在給出任何方案之前，首先要清楚定義問題，而不是憑空猜測。他說：「首先需要經過市場研究及深入調查，然後再定義痛點和想出可行的方案，進而跟業界專家討論和提出證據，最後製作

Martin、Mashiat、Jasmine（左一至三）以及 Kenneth（右二）參加 MedTech Hackathon 後成立 UVify。（圖片來源：iDendron）



UVify 產品雛形，以紫外光燈為醫生聽診器進行消毒，減低細菌傳播風險。

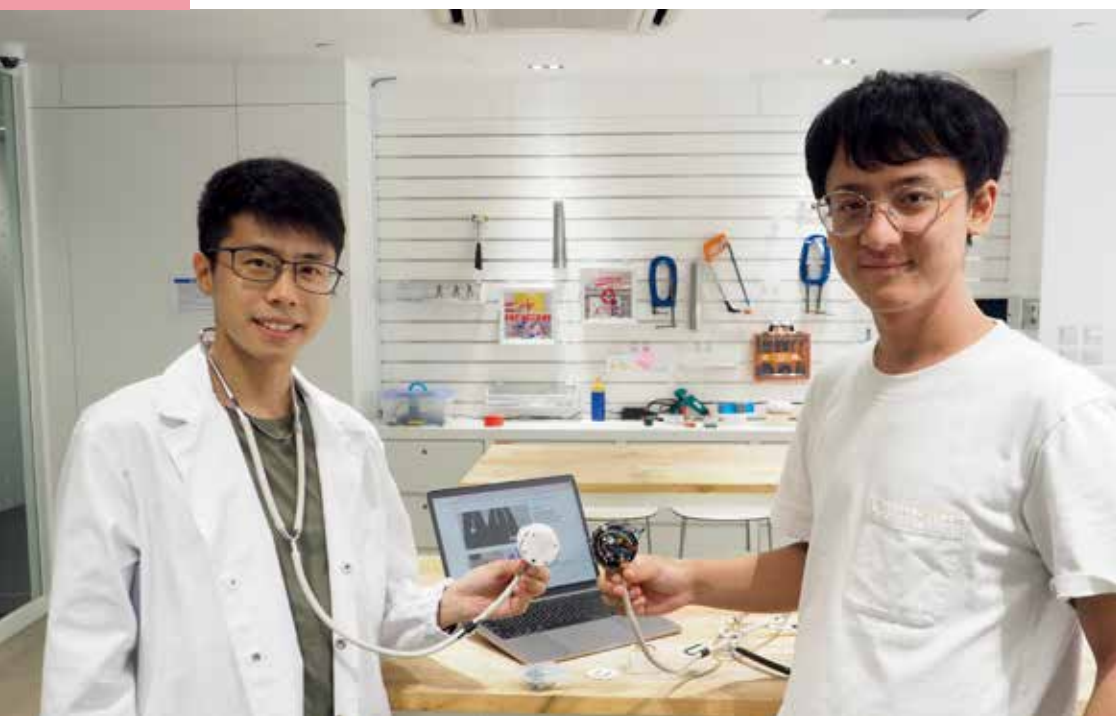


產品的原型。這個過程需要反覆經過多次循環才叫大功告成。重點是要觀察用家的使用習慣，並找出問題表面底下的深層原因。」

Martin 現時在意大利留學，其餘 3 個創辦人也都畢業各散東西，但 UVify 仍然繼續經營，只是步伐有所放緩。Martin 說：「我會很興奮可以應用之前所學的理论，用以創造東西，最後能解決問題。能夠自己動手做，是我繼續向前的推動力。」

Kenneth 認為這個學生時代的創業項目，要在創辦人畢業之後持續經營有相當的挑戰性。他說：「大家用心討論的話，還是可以解決問題。我

對設計思維頗為看重的 Martin（右）表示提出方案前要先清楚定義問題，找出問題癥結，而非憑空猜測。（圖片來源：UVify）



覺得這是一個很好的點子，既然都參加了不同的比賽，而且還贏得一些獎項，當然是值得繼續做下去。我相信它是可以在社會留下影響力的。」

## 跳出舒適圈， 擴闊認知和眼界

公司處於萌芽階段，兩人均認為最難忘的，是參與多場比賽後隨之而來的見識和個人成長。參加香港社會企業挑戰賽（HKSEC）就讓兩人認識到不同社創團隊採用什麼方法來解決社會難題。Kenneth 說：「能看到世界的寬廣，他們用各自的專業來推出產品或服務，從而服務社會。」

參加比賽亦為他們提供了一條捷徑，去認識自己圈子以外的人，這對於建立一個跨專業的初創團隊十分重要。Kenneth 說：「如果一個團隊只有一個專業，例如只有醫療界，我們永遠不會知道構思是否可行。如果團隊裏沒有商業背景的人，就不會知道如何向大眾宣傳，或者如何向投資者推廣；如果只有工程背景的人，就更加不會知道要面對的那個行業究竟存在什麼問題。」

Martin 也認同參賽是結識團隊的最佳場合，他說：「縱使經常口裏說要

打破常規來思考問題（think out of the box），但如果你不走出自己的舒適圈，又怎能擴闊自己的知識面，擁有跨界的思維呢？」

他們兩人在參加 Hackathon 時才認識，背景大相逕庭。不像其他 HKSEC 的團隊，一般都在參賽前已經組隊。他們建議有意參賽大學生，除了要在不同場合物色夥伴，建立一支跨學科的團隊之外，也應該尋求相熟的教授當顧問，這樣就可以在技術、資源，甚至是網絡方面，都能得到協助。對第一次參加電梯簡報（elevator pitch）就感到印象深刻的 Martin 建議說：「另一個心得就是，由小型比賽開始，慢慢熟練後再挑戰大型比賽。」

兩人鼓勵有意參賽的大學生尋找相熟教授當顧問，由小型比賽開始慢慢挑戰自己。（圖片來源：UVify）

