

创业英雄

用信息技术为建筑行业加道“安全锁”——访陕西华筑科技有限公司联合创始人王平

■ 本报记者 于大勇

“有幸获得第八届中国创新创业大赛互联网行业总决赛成长企业组二等奖,既是对我个人创业能力的肯定,也是对华筑科技发展有限公司的发展方向肯定,这也坚定了我对公司未来加速发展的信心。”陕西华筑科技有限公司联合创始人王平在接受记者采访时表示,投身创业是想在自己感兴趣的领域为社会作出一点贡献,实现自我价值的提升。

创业信念由来

“硕士研究生毕业后,由于学的是计算机通信专业,我先后在科研机构和一家软件公司任职。经过几年努力,职位和薪资越来越高,然而自己时常会有失落感,每天都是按部就班的工作和生活,这并不是我想要的生活!”王平坦言,工作数年后,虽然自己的工作能力和得到了工作单位肯定,但骨子里的“不安分”却时时袭来。

经过一番调研和认真思考后,王平决定跨出创业这一步,并将创业的方向定格在建筑领域,决心用信息技术助力工程建设的发展。“创业之前,我与合伙人认真调研一番后惊讶地发现,建筑行业在国内虽然属于规模较大的行业,但是建筑行业的信息化水平却是相当低。建筑行业关乎国计民生,我希望结合自己所学的专业和多年积累的工作经验,为社会作出自己的一份贡献。”王平说。

“在不少人看来,我的创业举动很疯狂——放弃原本安稳的工作和生活,只为心中萌发的信念而义无反顾。但是在我看来,只有敢于付诸行动的信念才是真的信念。当然,为信念而行动并非盲动,理想可以远大,行动必须脚踏实地。”王平说。

2010年,王平与合伙人创办了第一家创业公司,主要从事建筑材料进出、



管理、结算方面的软件研发。经过数年不懈努力,王平在逐步实现最初梦想的同时,企业也获得较快发展,最终被国内建筑领域一家大型上市公司收购。王平与合伙人及研发团队同时进入了该上市公司工作。

“之所以选择出售创业企业,是基于两方面考虑:一方面,当时自己不太懂销售渠道的建立和管理,而这家上市公司正好可以补上这块‘短板’,同时我们的技术也正好可以弥补这家企业所需;另一方面,当时自己太过年轻,需要沉淀一下,也需要学习一些新的知识。”王平说。

初心不改

经过一番沉淀和积累之后,王平的创业之旅再次“起航”,并继续深耕建筑施工领域。

2016年,王平与几个志同道合的朋友创办了陕西华筑科技有限公司,主要

研发软件与硬件结合技术,解决工程施工现场管理问题。

“当时,国家建筑行业信息化程度较低,进展也比较缓慢,建筑行业伤亡事故层出不穷,建筑质量难以把控。基于此,我们创办了华筑科技,旨在运用信息技术推动我国建筑行业‘安全’发展。”王平认为,从一开始就应该运用技术(比如AI技术)对施工全程进行监管,确保“人不能造假,物尽其用”,从而保障建筑安全。

华筑科技是一个机械物联监控管理云平台,其产品“机管通”以设备安全监测、能耗监测、设备维检、故障自检、设备履历为核心,服务于施工单位及租赁公司,并研发了“SmartPM-智慧工地平台”,致力于利用云和物联网技术为用户提供服务。

2018年12月,华筑科技的“项管家”工程项目管理大数据解决方案正式发布。“在过去几年时间里,华筑科技智慧项目管理系统已被2000多个项目所使用和认可,包括北京大兴机场、杭州奥体中心、深圳会展中心等国内大型工程。”王平介绍说。

“公司成立3年时间,华筑科技参与的工程建设项目总造价超过8万亿元,并得到了施工单位的高度认可。近年来,华筑科技也伴随合作伙伴走出国门,参与‘一带一路’沿线的项目建设,我们倍感振奋。”王平表示,目前华筑科技已与中建、中交等40多家企业达成战略合作,并在北京、上海、南宁、深圳等10个城市设立分公司,在长沙等10余个城市建立售后服务联盟体系。

创业要有大格局

创业不易,创业成功更是不易。在王平看来,要想创业成功最重要的因素是“人”,即创业者。“要想创业首先必须

想清楚自己到底为什么要创业。大多数人创业是为了赚更多的钱,抱着赚钱的目的去创业。这样的格局不大,而且很难。”

在王平看来,创业者必须要有大的格局,惟此方能行以致远。“大格局并不意味着不考虑赚钱,而是不应把赚钱作为惟一或最重要的目标。对于创业者来说,创业需要不断投入资金,这是必须要认真考虑和对待的事情。但这不应该成为创业的‘初心’。以我和创业团队为例,原本大家在各自单位薪资水平和待遇都有保障。创业艰辛,时常会遇到各种意想不到的难题,然而,大家还是选择了创业,主要是因为一份情怀,即为社会作出一点力所能及的贡献。虽然能力有限,但这就是我们的赤子之心。”

“能赶上双创风起云涌的时代,对创业者来说是幸事,但创业并不容易。”王平坦言,创业者一定要做好创业准备。“如果没有做好抗压的准备,最好不要盲目去创业,创业是九死一生的过程,很痛苦。而且最好是因为感兴趣而去创业,比如,我们一想到自己做的事情可以保障很多建筑工人的生命安全,就倍感自豪,动力无限!”

战国时期的楚国词赋家宋玉在《风赋》里写道:夫风生于地,起于青蘋之末,侵淫溪谷,盛怒于土囊之口,缘太山之阿,舞于松柏之下,飘忽滂沱,激飏慷慨。

王平说:“风产生于地上,开始时先在青蘋草上轻轻飞旋,最后会成为劲猛大风。这也可以理解为小的改变在将来会变成大的变革。虽然目前华筑科技规模不是很大,但我们认为自己的产品可以规避施工领域的伤亡事故,让建筑工程的质量得到保障。这是为和谐社会建设‘增砖添瓦’,也是我们义不容辞的使命与担当。”

了。他的团队是边走边带出来的,边走边攒出来的。”黄志明说,牧星在创业过程中也是一样的,从最初只有3个创始人,通过慢慢吸引和招引人才,目前公司已经发展成为130余人的团队。

“创业的过程需要经过万般磨难,才能‘取得真经’,需要不断‘闯关打怪’,慢慢去修炼。”黄志明说,创业有时候也是需要拼毅力、拼体力的,就看创业者能否扛过去,如果能扛过去,就表示成功了,“但很多时候就是在最后几步没有扛过去,创业之路也就死在了最后的光明之前。”

“创业是艰难的,经常会有很痛苦的体会,比如睡到半夜,会突然醒过来,一身冷汗;也会突然间感到紧张。”黄志明说,创业过程中要承受巨大的压力,比如首先资金链不能崩,需要通过销售产品、贷款融资等各种方式保证资金链不断裂。

“有时候做技术研发,就会掉到一个坑里,怎么都爬不出来,穷尽思路就是想不出破解的方法,真是一筹莫展。好不容易攻克了技术,有了产品,开始愁订单,有了订单愁产能,有了产能愁交付速度,反正就是各种愁。”黄志明深感无奈。

在黄志明眼里,创业如此艰难,但也充满乐趣。“有了创业的经历后,我看问题的角度完全和以前不一样了,以前只想着如何把事情做好,现在要考虑的是怎么跟别人合作。当你做了很多努力,静待花开的时候,感觉是很幸福很美妙的。而且当我们的产品得到了客户和市场的认可后,就会很开心,很有成就感。”黄志明说。

草根创业

张洪良:不甘失败 创业我敢闯

■ 夏燕燕 本报记者 刘琴

从就业到创业,从创业失败再到一步步走向成功,苏州食行生鲜电子商务有限公司创始人张洪良创业的背后,经历过不为人知的心酸与艰辛。

张洪良是土生土长的苏州枫桥人。1997年,他大学毕业后先后在苏州高新区苏州乐园、苏高新旗下汽车行业工作,一干就是8年,一路升至4S店总经理。“其实我骨子里是个不安分的人,我喜欢创新,有很强的好奇心,尤其热爱互联网,所以在汽车行业待了8年后,我毅然离开了原来的公司自己创业,扎进了互联网大军的浪潮。”张洪良告诉记者,2008年,他创立了兜兜网,主要进行线上玩具销售,但公司却没维持多久。首次创业宣告失败。

“这次失败让我明白了创业不能只有满腔热情,原来的工作经验是远远不够的,创业一定要有格局、有战略。”张洪良说。

2009年,不甘失败的张洪良再次出发,创立了江苏随易信息科技有限公司,主要给一些线下店提供优惠券和导流服务,但创业效果依然不尽如人意。

“从卖车到卖玩具,从就业到创业,经历了两次创业失败后,我当时在想,是回过头再去卖车,还是创业?这个问题我反复思量了很久。”张洪良说,从哪里跌倒就从哪里爬起来,最终他决定在失败中积累经验,继续寻找新的创业机会。

一个偶然的机会,张洪良发现当时一些较大的互联网平台陆续开始尝试线上水果的销售,但专注线上卖菜服务的企业几乎没有。“生鲜蔬菜是人们一日三餐都离不开的,我相信线上卖菜将注定是一片新蓝海。”张洪良说,在嗅到商机后,他重新组建团队,全力投入到互联网生鲜电商领域。

通过创业团队不断探索运营方式,对生鲜蔬菜存放柜不断打磨、调试,更新换代后,2012年,全新出发的张洪良成立了苏州食行生鲜电子商务有限公司,以“预定制+社区生鲜柜”的模式为居民提供购菜服务。

“在创业过程中,苏州高新区在项目



资金扶持、安家补贴等多方面给予帮助,同时还提供了仓配物流中心场地,为公司快速发展起到了很大的推动作用。”张洪良表示,如今,食行生鲜已在苏州、上海、无锡设立4000多个社区站点,家庭用户超过330万户。

在张洪良的苦心经营下,食行生鲜也得到了资本市场的青睐,目前已经完成五轮融资,为项目的发展提供了强大的资金支持。在企业发展过程中,食行生鲜还不忘反哺社会,承担社会责任。“我们在贵州铜仁建立了食行生鲜供应链示范基地,并专门打造了扶贫品牌‘珍黔谷’,让当地优质的菌菇产品销往苏州、无锡、上海,同时通过品牌化、产业化提升食用菌的附加值,增加农户收入。”张洪良说。

“越深入这个行业,就会了解得更透彻。目前,食品安全问题一直存在,我们采用先下订单再发货的模式,而且所有的菜每批次必检,才会送达消费者手中,从根本上预防食品安全问题出现。”张洪良说。

张洪良先后获得江苏农村青年创业大赛优胜奖、江苏省青年双创英才、苏州市青年创业之星、全国农村青年致富带头人、江苏省科技企业企业家等称号。回想起创业的经历,张洪良感慨道:“创业的过程让我更好地理解商业模式,理解团队、理解自己的初心、理解客户。”

“凡事不要你觉得,要客户觉得。”是张洪良时常提醒自己的一句话。目前,张洪良正忙着开设食行生鲜线下社区店,希望年内可以开设100家。对于企业未来的发展,张洪良说:“希望企业可以活下去,并且一直活下去,让每一户家庭都吃上放心菜,让食行生鲜成为中国互联网买菜第一品牌。”

创业金句

罗辑思维联合创始人脱不花:

发挥领导力的一个有效方法,就是勇于说“我不知道”。不带成见的去面对问题,并且因为“我不知道”,所以会给团队其他成员浮出水面的机会。

梅花创投创始合伙人吴世春:

对于一个企业家来说,特别是我们投早期的机构,一个创始人的学习能力和成长潜力,才是我们真正要投的标的,因为一个企业的价值,90%在团队身上。

华为消费者业务CEO余承东:

很多中国企业把上市及上市之后的一夜暴富,作为成功与伟大的标志。企业经营,是一场没有终点的马拉松。而真正持续为国家不断贡献更大更长期价值的人,应该才是真正的国家栋梁!

迅雷集团原CEO陈磊:

泡沫形成有两个原因,一是互联网基础设施的建设远远超过了当下需求的发展;二是在技术还远没有成熟的时候,资本非常热情地投入到了应用领域。

创业者说

黄志明:创业是件痛并快乐的事

■ 本报记者 刘琴

家住苏州,工作在南京,每周往返两地之间,每次开车3个半小时的车程,苏州牧星智能科技有限公司创始人之一、首席技术官黄志明已经这样坚持了4年。“创业是非常苦的,但也是件很有意思的事情,你能够见识到一个完全不一样的世界,那是一片新的天地。我创业最大的感受就是痛并快乐着。”黄志明在接受本报记者采访时说。

“铁三角”开启创业路

三名“80后”,彼此相识超过10年,黄志明负责公司的技术研发,另外两名创始人分别负责公司业务外联和财务管理,一个“铁三角”组合,构成了苏州牧星智能科技有限公司的创始人团队。回想起当初三个人一起创立公司,黄志明仍旧感慨:“三个理工男,两个学工业工程的,一个是学财务的,都对软件系统完全不懂,却选择了智慧物流这一行业,所以起初是非常艰难的。”

“创业前,我们都积累了一定管理经验。当了解到在仓库管理中,在用人成本越来越高的形势下,利用软硬件系统可以让仓库管理实现‘无人化’,最大限度解放人力,我们一致认为这是一件非常有价值也值得去做的事。”黄志明说。

现任牧星CEO的创始人当时在韩国一家外企工作,黄志明与另外一位公司创始人便在国内开始了智慧物流系统的研发。“那时候每天晚上,包括周六日,我们在兼职的情况下一起研究这套系统。我们根据国内的市场需求,以及此前积累的企业运营的一些经验,一起分析做智慧物流这件事能不能干、好不

好干,从技术和逻辑上能不能说得通。”黄志明说,两人在一起研究了一年多后,整个系统逻辑都已经完全被打通,整个系统模型也成功建设出来。于是,2016年6月,黄志明与另外两名创业小伙伴一起注册成立了苏州牧星智能科技有限公司。

第一台样机问世的激动

“开始创业以后,才发现创业跟在企业上班相比,差异巨大,跟原来想象的完全不一样。创业需要承受很大的痛苦,压力是非常大的。公司创立之初真的挺难的,那时候最痛苦的就是作为一个初创小公司,即使你愿意出高工资,很多专业技术人员也不愿意来。”黄志明说。

“历经万般艰难,我们把智慧物流的整套系统研发出来了,当时觉得已经成功了一大半。但实际上我们发现,当软件系统做出来之后,万里长征才迈出第一步,后面要干的事情多着呢。”黄志明说,接下来怎么把产品卖出去,则是一件更加艰难的事。

“创业之初,我们把创业的方向确定在系统的软件开发上。当我们辛苦研发出了软件系统,在和其他硬件公司一起合作的过程中才发现,客户更看重的是硬件,并不看重软件的价值。我们当时深刻认识到‘一条腿’走路总是不稳的,被人牵制的日子实在不好过,要想在市场上站稳脚跟,只能‘逼’着自己再去做硬件。”黄志明告诉记者,2017年年初,公司便开始组建硬件开发团队。

2017年6月的一天,牧星“天马一



代”第一台样机组装完成。回想起当时的情形,黄志明依然激动不已:“当天所有产品零部件到达公司时,已经是下午四五点钟了。一直到第二天凌晨1点钟,我们才把样机组装完。当时所有人都特别开心,有了硬件产品,我们终于可以说摆脱受他人限制的被动局面了。”

痛并快乐着

在黄志明看来,创业过程中的选择比努力更重要。他认为,选择有前景的创业方向和志同道合的团队都至关重要。他更把创业经历比喻为唐僧取经。“唐僧取经并不是说先组建完团队,万事俱备才去取经的,他是有了一个坚定的信念,有了一个方向就上路