

创业英雄

真正的创新一定要解决市场痛点

——访陶氏公司亚太区投资经理吉果

▶ 本报记者 崔彩凤



从123年前的小作坊,到今天化工界第二大跨国公司,“创新”是植入陶氏公司的DNA,没有创新就没有今天的陶氏公司。

对于新材料行业而言,技术性要求高、周期长,大企业如何保证持续拥有先进性?近年来,陶氏公司不断寻找具有创新性的合作伙伴。在第八届中国创新创业大赛新材料行业总决赛期间,陶氏公司亚太区投资经理吉果出席大企业对接活动和一对一企业对接会。他说:“虽然陶氏公司是一家世界500强公司,但很难完成所有的创新。我们能够在功能性材料和涂料、工业设施、塑料和包装领域与中小企业合作,发挥各自的长处,共同完成创新。”

寻找创新之路

吉果口中所说的“与中小企业合作,发挥各自的长处,共同完成创新”实则是我国近年来大力倡导的大中小企业融通发展模式。这是促进大企业创新转型、提升中小企业专业化能力的重要手段。

相较于大企业,其实中小企业更擅长突破性的创新。因此,在大企业进行改革创新求变的诸多路径中,通过引入外部新技术来增强自身现有业务或布局未来业务,是很多大企业尤其是努力转型的传统型大企业的一个重要方式。

陶氏公司是一家以科技为主的跨国性公司,在全球31个国家和地区都有运营基地。作为一家百年化工巨头,陶氏公司非常关注创新创业。“如果发现具有创新性的中小企业跟我们之间能够形成互补,一方面我们能够给他们提供资金上的支持,另一方面我们能够借助公司在全球的渠道,迅速把这些创新型的技术开展到全世界,实现商业化。”吉果说。

因此,从大赛举办开始,陶氏公司就一直在关注,试图从中寻找富有创新性的中小企业。除了中国创新创业大赛外,一些地方层面、行业层面的创

赛事,陶氏公司也都会去关注。“我们确实是希望创新型的新材料公司能够越来越多,这样才能带动整个行业的蓬勃发展。”吉果表示。

此次已是陶氏公司第三次参与中国创新创业大赛大企业对接活动。在吉果看来,中国创新创业大赛大企业对接活动搭建起了大企业、中小企业间的桥梁,能够将中小企业的高新技术引入到大企业中进行转化。

“材料本身是一项硬科技,对于知识产权、技术的先进性等都有非常高的要求。近年来,我们看到越来越多的优质企业参与到大企业创新创业大赛当中。对于我们来讲,寻找具有创新性的合作伙伴,比以前更加容易了。”谈及大赛近年来的变化,吉果表示。

在中国创新创业大赛一对一对接会中,吉果与多家中小企业进行了面对面沟通。他称,未来还将继续跟进这些企业,做进一步沟通。

三大优势赋能中小企业

据吉果介绍,陶氏公司投资与业务开发都主要负责创新创业项目的筛选,从商务角度、财务角度计算项目可行性回报,以及在技术上的领先性。对于有前景的项目,陶氏公司会与创业公司协

商互惠互利、共创双赢的合作模式。

那么,陶氏公司能够为创业企业带来什么价值?

据介绍,陶氏公司拥有强大的研发实力,曾入选世界知名科技媒体《科学美国人》中文版《环球科学》发布的“跨国企业研发实力TOP10”榜单。陶氏公司上海研发中心是陶氏在美国以外规模最大的研发中心,也是美国总部以外最大的核心研发力量。这里拥有400多名研发人员,100多个配备新进设备与技术的实验室,包括分析科学、化学科学、配方科学、材料科学、材料转化和材料工程中心,致力于尖端技术和应用开发,拥有6个业务部门。在其所服务的行业领域里,基本上是具有市场领先地位的企业。陶氏公司所拥有的客户渠道和市场渠道,决定了其能够很快将一些新的技术和应用推广开来。

另外,在生产方面,陶氏公司拥有雄厚的实力。“在实验室里面做出一种很好的材料可能不是一件难事,但是要把它放大到1000倍、10000倍的体量,还能保证一致性和生产安全,中间需要迈过很多坎和挑战。陶氏公司在这方面有丰富的经验,可以给新材料领域的创业者提供很多帮助。”吉果称,陶氏公司张家港生产基地是陶氏公司在中国最大的生产基地,占地面积140万平方米,员工人数约950人,于2002年投产,拥有中国最大、最先进的有机硅一体化生产装置。

创新要真正解决市场痛点

创新企业在拥有技术和产品的同时,更需要寻找广阔的市场。很多和市场相关的问题在困扰着创业者,而大企业却拥有市场、渠道、体系、生态。对于中小企业来说,是否能够成为大企业有价值的合作标的,与自身的营收、市场、技

术、团队等指标具有复杂的相关性。

吉果表示,对于陶氏公司而言,会更加偏好有高校和研究所背景的团队。

那么,中小企业应该如何创新,以适应大企业的需求?在吉果看来,最关键的是企业要想清楚要解决什么样的问题。

“我们过去接触过很多企业,他们在乎的是自己可以生产什么,而不是能够解决什么问题。他们往往很少考虑市场真正有什么需求,市场和痛点在哪里。但是现在,我们看到,越来越多的中国新材料公司慢慢地成熟起来,开始思考自己究竟要解决什么问题。”吉果说,“其实在新材料领域创业,要成功就一定要找出下游应用的痛点,针对下游痛点来开发,提出解决方案。当能把自身最能解决的问题描述清楚的时候,公司才会迎来真正光明的未来。”

在大中小企业融通发展方面,吉果特别希望我国对于新材料产业能够给予多种支持性政策。

因为一方面,新材料是制造业高质量发展发展的前提条件,是催生战略性新兴产业的物质先导,更是当前补齐我国科技短板的重要着力点,已成为决定国家竞争力的关键领域和核心技术;另一方面,新材料领域的创业企业要想获得成功需要花费很长时间。

吉果将新材料创业企业与互联网创业企业进行了比较。他说,一家互联网企业或是一家电子商务企业从0到1再到上市,可能只需要两三年时间;而新材料企业从0到1再到上市,可能需要10年甚至20年的时间。“所以,国家在政策方面怎样支持新材料领域的创业企业渡过难关,这是非常重要的。”

“新材料企业在早期实现盈利很困难。而且单一的新材料产值很多都不大,有些做单一新材料的企业做得再好也很难实现上市。”因此,吉果认为,科创的面世,为创新型的新材料企业提供了一种融资渠道,让他们看到了未来发展的希望。

草根创业

郭俊兴:创业没给自己留失败余地

▶ 刘裕

2021年1月5日,小寒节气悄然而至,青岛开始了一年中寒冷的一段日子。在青岛高新区的青岛小优智能科技有限公司内,该公司CEO郭俊兴正带领团队热火朝天地搞研发,争取在激光3D扫描技术中取得新突破。

曾在跨国公司工作多年的郭俊兴,决定创业时已年近40,自言“没给自己留失败的余地”。

三年磨一剑 谋定而后动

郭俊兴不仅是青岛小优智能科技有限公司CEO,还入选科技部“科技创新创业人才”。

时间拨回到2015年,郭俊兴与其他几位创始人的创业想法已沉淀多时,但一直缺少合适的切入点。2013年苹果公司收购了3D技术公司PrimeSense,这给郭俊兴一个信号——3D时代即将到来。

谋定而后动。2015年11月,郭俊兴辞去了在瑞士企业的稳定工作,与几位志同道合的朋友在位于青岛高新区的青岛工业技术研究院成立了小优智能科技有限公司。

由于当时研发条件有限,郭俊兴和他的伙伴们另辟蹊径,买回国外的相似产品再进行拆分和研究。经过大家的不断努力,终于制作出了第一代火柴盒大小的汽车抬头显示器原型。

为了验证产品的可行性,郭俊兴带着最新研发的产品去了小米等大型企业演示,结果喜人。“一些公司对这项技术很感兴趣,当即提出合作要求,我们不愿意再次给别人打工,当场拒绝了企业的合作要求。”郭俊兴表示,小微企业要发展,背靠大树是一条捷径,他们也懂懂过,但不能接受完全被控制。

此后,郭俊兴带领团队开始寻找投资。得益于此前的积淀,没多久小优智能科技便得到了第一批资金的注入。从公司创立初始,便与西门子、百度等大公司展开合作。

绝地逢生 填补国内空白

小优智能科技的起跑固然顺利,但创业公司的不确定性,也成为了郭俊兴最头疼的问题。

初期,因为理念不同,重要合伙人退出的同时带走了模组的重要器件,这相当于扼住了企业发展的咽喉。“当时我们下定决心一定要研发出自己的核心技术。”郭俊兴对这段经历记忆犹新,如果当时没坚持住,可能企业就像沧海一粟一样消失在大海里。

2016年始,小优智能科技依托在光机结构设计、封装工艺、硬件电路设计、软件开发及图像算法等方面积累的研究经验,进行微型激光结构扫描模组和3D机器视觉系列模组产品的自主研发开发。



与初期创业时不计得失的“情怀”相比,经历过挫折的郭俊兴多了一份冷静和沉着。他明白,关键技术永远是买不来、求不来的,唯有自主创新,才能打破技术上的瓶颈;唯有掌握核心,才能拥有绝对的话语权。

经过几年来的不断探索与实践,目前小优智能科技已经在3D机器视觉结构扫描技术领域掌握了光学设计与仿真、驱动电路与控制程序系统的设计与开发、产品结构与封装、3D算法识别等全过程核心技术。

凭借顶级专家组成的研发团队,小优智能科技自主研发了具有国际领先技术的“高精度3D机器视觉模组”,不仅打破了国外技术的垄断,同时也填补了国内市场的空白,并被广泛应用于工业机器视觉、消费电子、智能安防三大领域当中。

2020年,小优智能科技研发了首款准确还原2D皮肤与3D轮廓的医美导航设备,致力于以3D视觉AI智能引领美容业未来新形态。

不忘初心 坚持科技创新

近年来,小优智能科技获得多项荣誉,包括第五届中国创新创业大赛青岛赛区先进制造第一名等重量级奖项;2017年8月,通过国家高新技术企业认定;2019年初,通过知识产权贯标体系。

经过几年的发展,小优智能科技的业务在不断向深层次拓展,企业分别于2017年、2019年在深圳、苏州两个城市落子,与青岛形成三城联动发展的格局。

“科技兴则国兴,科技强则国强。在高科技领域,企业大小是相对的,创意是绝对的。小优智能科技的目标从不是成为混饭吃的工匠,而是成为机器视觉行业领跑者,唯有如此,才能在专业领域立于不败之地!”郭俊兴表示,从2015年成立到现在,小优智能科技从未改变过初心,接下来,小优智能科技将坚持科技创新,致力于成为3D视觉识别行业独角兽企业,为中国高端装备提供明眸慧眼,引领未来智慧生活。

黄挺:让精准诊断触手可及

▶ 本报记者 戈清平

站在第八届中国创新创业大赛生物医药行业总决赛的舞台上,西安佰奥莱博生物科技有限公司总经理黄挺激动不已。他一路过关斩六将,最终,凭借带来的便携式全自动核酸检测系统项目,他的企业获得大赛“优秀企业”奖。

当时,黄挺不曾想到,在2020年新冠肺炎疫情暴发后,他研发的便携式全自动核酸检测系统会成为“香饽饽”。“疫情发生后,我们公司获得了空前关注。分子诊断试剂长期被国外龙头企业所垄断,随着国内市场的不断扩大,国内产品品牌也在不断突破,目前已实现国产化。我们的方向就是致力于研发、生产和销售精准易用的分子诊断系统和智能试剂盒,为疾控、基层医疗、动物疫病和科研等提供创新的诊断解决方案。”黄挺说道。

创业是顺势而为

黄挺是地道的西安人,硕士毕业于西安交通大学,获得材料学硕士学位。

25岁毕业后,黄挺便一直供职于深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司。凭借着勤奋和睿智,他很快成为了一名出色的系统工程师,并一路做到了诊断事业部经理的位置,负责迈瑞首款全自动化学发光免疫分析仪系统设计与转化。

8年的“迈瑞”时间让黄挺获益匪浅,也让他有了一些“疲倦”。“在深圳这样的一线城市,我始终没有融入感,同时也感觉自己的发展有了一些瓶颈。”黄挺说。

多次往返于西安与深圳之间,黄挺

发现,最近几年西安的环境越来越好。“特别是西安高新区在推动创业方面出台了更多政策,我越来越感觉到西安这片‘土壤’更适合创业。”黄挺说。

2016年,黄挺终于放下深圳的一切回到西安。2018年2月,黄挺在西安高新区注册了西安佰奥莱博生物科技有限公司,正式开启创业步伐。

谈及创业的初心,黄挺说,这是一件顺势而为的事情。“在一流的生物医药公司工作久了,积累了不少资源,又发现了行业痛点,同时家乡的创业环境越来越好,这些都是创业的原因。”

快速诊疗 造福于民

谈及为何会研发快速诊疗系统,黄挺直言,起初是为了基层医疗应用的需求。

“基层医疗的水平比较有限,同时集中诊疗检测对场地、设备、人员专业水平要求过高,根本无法深入。我们希望通过快速简便的诊疗系统能够补充基层诊疗服务短板,强化公共卫生服务效率。”黄挺说。

黄挺介绍,相比其他同类产品,便携式全自动核酸检测系统融合了磁珠法核酸提取技术(高精度流体控制+防污染技术)、实时荧光定量PCR技术(精密温控+光学检测)和试剂冻干技术,不仅可以降低运输压力,而且检测耗时短,1-1.5小时即可出结果,单样本检测通道可达12个,实现快速诊断。

为了验证产品的可行性,黄挺将这一产品率先在非医疗体系内展开,并于2019年6月启动该系统在非医疗体系内的试用。

“诊断仪器和试剂的研发周期普遍较长,尤其是在医疗体系之内,从临床测试到注册证获批往往需要很长时间。我们一方面积极推动产品在呼吸道病原多重检测、精准用药、性传播疾病、心梗五项联检、消化道联检五大智能诊断解决方案分支的产业应用;另一方面积极在农业畜牧、宠物和专业实验室领域加快应用。”黄挺说。

背靠“大树”加速跑

相比互联网等行业,生物医药领域的创业创新不是一蹴而就,其艰难程度远远超过人们的想象,企业沉淀十几年,往往才能有一些收获。

“自身研发中的艰辛是一方面,更重要的是产品既要经过严格的检测,又要获得医生在临床上的认可。一次又一次的实验,一次又一次的论文论证,让每一个研发人员不得不随时有‘坐冷板凳’的准备。”黄挺表示,目前他们做的就是扎实做好本职工作,为今后企业的进一步跨越积蓄更多力量。

黄挺坦言,创业至今,人才短缺是遇到的最大困难。

“生物医药行业的背景决定了从业人员品质层次的高端,研发中的光、基、电、热等领域都需要专业性极强且富有经验的人才。在西安这样一个人员梯度还算稳定的城市如何招引人才,培养人才、留住人才一直是他们时刻面临并亟需解决的问题。”黄挺说。

“还好,我们有西安高新区的鼎力支持。一方面,本身西安高新区在西安有着很强的竞争力,吸引着各地优秀的



专业人才;另一方面,园区还时常为我们量身定制人才计划,让我们能够专心搞研发。”黄挺表示,西安高新区非常适合搞科技研发,不管是这里营造的双创环境,各类资源的汇聚,还是政务办理的便捷,这里的效率都很高。

据了解,目前佰奥莱博团队共有员工170人,其中有近70位是研发人员,他们大多来自迈瑞生物医疗电子股份有限公司、恒瑞医药等行业龙头企业。

在新冠疫情期间,佰奥莱博也发挥了重要作用。不仅专门制定了从快速样本制备到精准检测的全面解决方案,积极开发新型冠状病毒检测试剂盒,还充分运用便携式全自动核酸检测系统,为医务工作者的核酸检测提供相应的配套服务。

谈及未来,黄挺表示,佰奥莱博将紧紧依托西安高新区生物医药产业优势,充分利用这里的人才特点,汲取高新区这片沃土中的双创养分,实现企业的茁壮成长。以将疾控和动物疫病领域做精、做细为目标,同时力争让基层医疗获得精确诊断的能力,尽早让更多的科技成果从实验室走向产业应用,转化为现实生产力,塑造医疗诊断领域的“佰奥莱博”品牌。

创业金句

三盛集团执行董事、三盛控股总裁程璇:

创新创业一定要有坚定不移的目标,坚韧不拔的意志;无论创业,还是带领企业前行,都需要有极致的基因;很多时候,团队、团结、坚持都是通往成功的非常重要的因素。

成都万博置业有限公司董事长米瑞蓉:

创业成功关键靠团队,怎么样把大家凝聚到一块,需要花心思;现在创业环境越来越好,社会配套服务也越来越成熟;市场瞬息万变,这对创业团队的知识面、接触面都会带来巨大挑战。

湖南艾华集团股份有限公司总裁王安安:

关于创新创业,最关键的是要把产品做到极致,把管理做到极简,把企业文化做到最优;我们不仅要把创业的眼光放在本地区,放在中国,还要放眼全球;有很多机会呼唤我们去创新、去创业,让我们获得成功。

泓锦橡塑董事长张智杰:

纵观世界发达国家科学技术的发展,科技战略储备已成为社会经济发展的源动力。要想做到中国智造,需要年轻人深入基层,要耐得住寂寞,一步一个脚印,这样才能让我们实现中国智造乃至中国创造。

来源:新华网