

杨桦:做“中国芯”最优设计

► 王查娜



谐音。AI的大规模落地需要不断探索和积累,是一个长期且充满挑战的过程,杨桦的团队希望把对行业与应用的理解不断迭代进自己的产品,做一家兼具科技与人文精神的勇于创新的公司。

他们将这家图像与机器视觉公司的核心业务定为做软硬件IP与方案,希望将从芯片设计到产品方案的链条缩短,为AI的落地提升效率、降低成本。2017年1月,合一智芯拿到900万元天使轮融资,投资方为中科创星。

创业是一场修行

每一个创业者都是闯关者,杨桦也不例外。说到这些年对他触动最大的,还是在公司设立第二年也就是2018年,当时正处于核心产品研发和业务的关键时期。技术挑战大,研发进度不及预期,团队承受巨大压力都在加班加点赶进度。

杨桦每天到家已是深夜,完全无法顾及家里待产的妻子,但可能是小家伙希望早点来到这个世界,有了早产先兆的妻子被紧急送医待产,医院的一厚叠早产风险告知书都需要他逐条签字确认。杨桦回忆说:“那一大叠告知书中各种可能的风险当时都没敢对家人讲,现在回想起来那段时间可能是我人生中压力最大的十多天,24小时带着电脑在医院陪护。”

核心IP设计是国产化芯片的关键,杨桦是这个细分领域的一名创业者。作为曾在威盛电子和ARM公司工作过的芯片领域的老将,他一直追寻的目标就是给“中国芯”最好的设计。

深研AI芯片设计

杨桦本科毕业于北京航空航天大学电子信息工程学院通信工程专业,期间还辅修了法学双学位,后来,他又攻读了北航通信与信息系统专业硕士研究生。

毕业那年,杨桦进入威盛电子任职显卡架构工程师,主要从事低功耗集成显卡架构设计以及图形图像处理技术相关的设计工作。4年后,杨桦凭借研发GPU核心技术的工程经验进入ARM公司工作。

在ARM公司期间,杨桦接触到了许多围绕芯片厂商做终端产品的公司和做算法的公司,逐渐看到了整个产业生态。那时为了做技术分析,杨桦逐一拜访芯片厂商,与亚太和英国的同事讨论如何和对手竞争,定期组织跨部门会议为客户解决实际问题,在解决一个个难题的同时,也让他对全产业链有了更深入的理解,并在那看到了创业的契机。

“在做了IP销售推广工作之后,我们感觉到下一波机会就在AI芯片设计领域,而这其中的软硬件核心IP设计正是我们擅长的。AI的场景很碎片化,各个方向都有做起来的机会,比如AR领域、云计算领域,各种点上场景和算力需求都不一样。而大厂很难以通用IP或芯片的形式去抓这么多碎片,这些新的领域给了创业公司尝试的机会和空间。”

在看到创业的机会后,杨桦选择切入行业的第一步是做AI芯片IP授权,而非直接自己生产芯片。IP本身具有很强的扩展性和灵活性,可以根据客户的需求去做半定制。杨桦希望扮演的角色是为市场提供高性价比、贴近应用场景的芯片软硬件IP产品。

与杨桦这种想法不谋而合的还有他的几位长期在芯片行业中历练的老朋友,于是大家开始讨论创业计划,最终在2016年12月,杨桦和两位老同事一同创办了合一智芯科技(北京)有限公司。他负责产品定位和销售,另外两位合伙人负责算法及硬件设计。

“合一智芯”代表将软件与硬件结合,将技术与工程结合,将创新与实践结合,也取“知行合一”的

薄智元:六年玩转无代码赛道

► 巴里



7年前,90后大学生薄智元还在实习时就注意到,即便是有企业购置了上千万的传统管理软件,其业务负责人仍然离不开Excel和纸。如何让业务人员自由搭建系统?这一看似简单的想法,到今天才被薄智元创立的无代码平台轻流实现。

今年3月,无代码平台轻流宣布完成数千万A+轮融资。从2015年创立至今,历经6年的发展,轻流已完成5轮融资机构近亿元融资。

认知企业数字化的痛点

本硕就读于上海交通大学,主修信息安全与计算机专业的90后学霸薄智元,在大学期间就开始创业。

2013年,薄智元第一次创业做了一个独立音乐网红经纪平台。但他很快发现,音乐行业尤其版权是一个比较靠资源、资金的领域,主要玩家还是大型音乐平台或者公司。这对于大学生创业并不适合,于是他将音乐版权出售,这家公司此后被阿里收购。这让年轻的薄智元首次创业赚到了人生中的第一桶金。

随后,薄智元进入阿里实习,更多地接触到了ToB领域,感受到ToB领域蕴含的巨大价值,他决定从ToC转换到ToB赛道。

为了更加深入地认知ToB领域,2014年,薄智元索性进入到SAP位于上海的全球本地化部门。这家总部在德国、拥有全世界排名第一ERP软件的公司,算是企业数字化解决方案的先驱。恰巧当时SAP正在推广On Cloud产品线,这也是薄智元第一次接触到云计算和SaaS理念。

在和客户沟通的过程中,他逐渐认知到企业数字化的痛点。这段经历使薄智元对中国企业数字化转型有了自己初步想法。

他发现,即便是一些客户花费了上千万购买了SAP的产品,很多业务部门的负责人仍然在使用Excel,甚至是纸。

这让薄智元再一次看到了创业的契机,开始研发一款名为“申请通”的产品。这款结合了表单和简易流程管理的协作软件,也就是“轻流”的雏形。

直到2017年年底,产品逐步受到市场认可后,

儿子出生一周后,随着各项风险的逐一排除,杨桦的巨大压力才慢慢缓解。用杨桦的话说,创业就是一场修行,修行就要修心,经历的“意外”多了,心境也就逐渐平稳起来,对处理日常问题和应对新的挑战都有很大的帮助。

2020年疫情期间,杨桦遇到了创业期间又一次历练。因为疫情,很多客户停工停产,甚至直接把原有的项目取消,公司业务拓展与研发工作陷入停滞。杨桦没有气馁,他给员工打气,有事公司扛,亏也不能亏员工。疫情期间高管团队集体降薪,员工工资却没有少发一分。杨桦鼓励大家远程办公,管理团队迅速建立起一套新的远程办公流程,研发进度得到快速恢复。3个月后又回到办公楼上班时,公司提前为每位员工准备了N95口罩,让大家做好防护安心上班。“经过了疫情期间的磨合,大家沟通的效率更高了,公司士气不减反增,按计划实现了新产品迭代和销售。”

助力AI让生活更美好

经过5年的发展,杨桦的公司从初创期进入稳定发展期,合一智芯客户越来越多:包括人工智能芯片设计公司、科研院所、知名高校、以及多地地铁、高铁客运公司,相关软硬件产品已在北京、上海、深圳、杭州、西安等多地落地与应用,并与包括兆芯、寒武纪、中科方德在内的知名CPU、AI芯片公司及国产操作系统供应商一同合作开发与推广新型国产化AI计算软硬件平台。

杨桦对公司的定位是“轻智能”,希望通过和其他公司合作来做大市场,帮助合作伙伴补短板。在杨桦看来,IP核心技术会转化为产品的核心竞争力,市场也会选择能效表现更突出、更高性价比、更贴近场景要求的产品。市场在逐步发展,只要产品做的足够好,就会有大把机会。

杨桦说,作为一个技术公司的创始人,他坚信,技术可以让人类生活更美好,这也是他深研AI芯片领域的初心。“我们是AI芯片核心技术的底层设计师,帮助我们的合作伙伴优化产品,和他们共同成长。如果说一款AI芯片是一个交响乐团,上面演出的针对特定应用的AI算法是一首交响乐,那么我们提供的服务就类似交响乐团的指挥,帮助AI企业在具体应用场景下用最合适的编制和节奏演奏最美妙流畅的乐曲。我们很幸运,可以在中国AI应用的浪潮下,见证芯片技术给生活带来的惊喜和变化。”

轻流才开始真正打出无代码这一理念。

做无代码产品不是一蹴而就

薄智元坦言,做无代码产品不是一蹴而就,并不是说拿了资金马上就能做出一款无代码产品,往往需要长时间的技术积累。对于轻流来说,不只是单纯的提供一款工具,因为客户需要的不是工具,而是要能解决它实际场景化的解决方案。所以,在本质上,轻流在触达客户的过程中,其实更多地是关注它要用轻流来解决什么样的问题。

目前,轻流已服务超20万海内外企业、政府机关单位及学校,包括清华大学、卡特彼勒、超威集团、华润医药、上海交通大学、三只松鼠等;满足互联网、制造、零售、教育、工程建筑、金融、生活服务、娱乐传媒等数十个行业的管理系统需求;还包括企业资源管理、生产管理、项目管理、订单管理、客户关系管理、人事行政管理等近百个业务场景解决方案。

薄智元谈到,低代码厂商的生态主体一定是开发者,这部分人群一定是量小的。由于轻流属于无代码,因此覆盖的生态主体并不是传统的开发者,而是大量的业务人员。虽然他们不懂得系统开发,但是他们懂行业,更懂业务。

同时,这些低代码厂商本身擅长的是开发,如果合作伙伴也专长于技术,那么生态各方只能互补,很难达成1+1>2的效果。而轻流作为技术支持方,是和懂业务的人员合作,是一种更加互补,也更紧密的关系。

目前,国内低代码/无代码整体市场规模已经接近20亿,未来五年复合增长率将达到49.5%。可见,整个市场已经进入到快速上升通道。“未来两三年就可能有一些公司跑出来,这个时间窗口比我们预想的更快。”薄智元说。

薄智元对未来信心满满。通过产品和行业的积累,再加上历经5轮的融资,已经让轻流这家无代码平台占尽优势,未来可期。

(转自:创业邦)

许磊:创业三次终获成功

► 襄小创



7年创业三次,没有管理天赋,就在失败中积累经验。当大多数人迫于压力向现实低头时,许磊却不曾妥协,就业环境不理想,便靠自己创业,为更多人提供机遇。

湖北蜂云软件有限公司从创立就开启“小步快跑”模式,员工从最初的6人扩充至百余人,截至目前,累计年销售额已超过3000万元。在软件外包领域,许磊看到了希望。

两度创业均以失败告终

2012年大学毕业后,许磊曾两次创业,做过汽车维修类,也尝试过新能源汽车智能充电桩行业,但均以失败告终。

“前两次创业都没做好人员的分配和规划。”许磊分析前两次创业失败的原因时坦言,要么是忽视团队组建,资金消耗殆尽,要么是疏于管理,人才流失严重,最后都没能成功。

“结合前两次的经历,我发现人才是企业长期发展最重要的因素。”许磊说,他必须吸取教训,不能再重蹈覆辙。

经历了前两次的失败,许磊思虑良久,决定回归老本行,以人为本,服务企业,进入软件外包行业。

开始找工作时,许磊体验到前所未有的落差,“环境不允许,待遇普遍很低。”许磊说,在本地找合适又对口的的工作成了一大难题,但若外出工作,又得面临常年漂泊的生活。无奈之下,他被“逼上梁山”,重拾创业决心。

突破瓶颈“蜂云”应运而生

2017年年底,年味正浓之时,许磊将几位有意愿返回襄阳求职的朋友召集在一起,商谈创业事宜。出乎意料的是,一群人竟不谋而合,都希望回襄阳拼出自己的事业。“1个做市场营销的,1个做运营的,还有4个做技术的。”许磊说,当时6个人意见统一后开始筹备,根据各自擅长的部分合理分配,团队虽小,但五脏俱全。

3月15日,公司注册成立,名为“湖北蜂云软件有限公司”。“蜂云”寓意“蜜蜂采蜜之勤勉,高端人才之云集”。为节省时间,最初就在家办公,慢慢地,办公地点搬到新租的工作室,最后被引进襄阳高新区创业服务中心软件园;办公面积也从最初的20平方米,到90平方米,再到200平方米、300平方米……

许磊坦言,公司成立后没多久,自己就很少负责技术方面的工作,而是在整个团队中担任着HR的角色,不断为团队“造血”,根据各个岗位的专业特质,招聘并培养

适合的人才。

百余员工与企业共命运

两次失败的创业经历一直提醒着许磊,要注重团队的发展和管理。“以前主要想怎么赚钱,怎么搞好技术,经常通宵,人员无法聚集起来。”许磊说,现在公司目标定位很明确,做标准化的产品,做技术研发的前期工作,团队之间分工协作,也有很强的凝聚力。

“直到现在,公司团队一直延续着创立之初的激情。”许磊说,他经常会在周末到公司转一转,每次都能看到几个项目的人员在一起加班,为了顺利完成工作,大家都没有一丝怨言。

后来,公司的休息日便从单双休,调整为每周双休,上班时也从早上八点半改为九点,如此一来,工作效率不降反增,公司累计年销售额已超过3000万元。

除此之外,许磊采取多种人性化管理方式,让员工们的家庭成员也可以自然地参与到公司各项活动中。考虑到年轻爸妈们日常带娃的辛苦,许磊特意招聘了一名幼师托管老师,专注于照顾职工子女,有需要的员工可以随时将孩子带到办公室里,还能做到工作、陪娃两不误。公司定期举办的团建活动也允许员工带家人一同出行。“家人对公司的印象有时也会成为影响员工稳定性的一大因素。”许磊解释道。

有着规范的管理制度做支撑,良好的福利待遇做基础,许磊计划在公司内部打造“蜂云课堂”,培养更多优秀人才,使他们能够长期留下来,与公司一同成长。

创业政策

江阴高新区:对于引领高新区产业发展方向、产生重大经济社会效益的项目给予最高1亿元项目支持;对入选“蛟龙英才计划”的创业领军人才团队,给予最高800万元项目支持;对入选“蛟龙英才计划”的创业领军人才给予最高550万元的项目支持;对创新领军团队,给予最高250万元的项目资助资金;对创新领军人才,给予最高50万元的项目资助资金。同时,将突出重点引育,实行更加积极、更加精准的重点人才引育措施,对新引进国家重大工程入选者落户高新区创新创业,或者新引进的创业项目,获得高新区及以上专项基金股权投资或社会资本投入、投资金额在1000万元以上,符合高新区“蛟龙英才计划”评审条件的,可直接入围“蛟龙英才计划”创新创业领军人才项目评审,并享受同等项目启动资金、风险投资奖励和贷款贴息政策支持等。

成都高新区:对“四派人才”(蓉归派、海归派、学院派、创客派)创办的科技创新类企业,给予最高3年、500平方米的创业空间支持;视团队规模提供5套以内的人才公寓;保障提供相对应的子女入学学位、购房资格。若所设立企业获得风险投资,则按照股权融资额的10%给予启动资金支持,其中一般“四派人才”创办的企业启动资金最高50万元,高层次“四派人才”(世界500强及国内外知名企业高管或技术骨干、国内外一流科研院所专家教授、海归高层次人才、经成都高新区认定的各类创新创业大赛优秀创业团队、有过多次成功创业经历的创业者等)创办的企业启动资金最高500万元。

苏州高新区:苏州高新区大力扶持高校毕业生来高新区创业,未来三年将新成立大学生创业企业1000家以上。开展高校毕业生优秀创业项目评选工作,推选一批拉动就业强、市场前景好、科技含量高的优秀创业项目,给予5万元至20万元项目补贴以及三年最高10万元的办公场所租金补贴。对符合条件的大学生创业者提供最高50万元的创业担保贷款,并给予创业社保补贴、开业补贴、创业带动就业补贴等支持。针对大学毕业生,高新区还推出实习补助、就业奖励金、生活补贴和租房补贴等一揽子支持,还可先落户后就业。此外,高新区建设了青年人才驿站,可为驿站内创新创业人才提供7天免费住宿。(信息来源:江阴、成都、苏州高新区官网)