

崔云龙:做人体微生物生态拓荒者

► 吴俊蕊



“保护肠道菌群就是保护健康与生命!”这是东海药业董事长崔云龙经常挂在嘴边的一句话,从研制药品的科学家到产业化发展的企业家,再到微生物医疗健康理论的推广者,不同身份的转型磨砺了他坚定的信念。

作为我国唯一的国家微生物生态药品产业化示范工程基地、国家医用微生物工程研究中心,东海药业专注微生物制剂创新和微生物疗法普及,为中国微生物生态事业的发展 and 全民健康做出了贡献。

转型企业家攻克技术难题

上世纪七八十年代,在改革开放浪潮下,不少有为青年出国学习先进技术,吸收先进理念,把国外先进的技术、理念带回家,推动国内经济产业的发展。崔云龙就是“海归”中的一员。

在日本求学的过程中他发现日本已严格限制医学抗生素使用,疾病治疗多采用微生物药替代。因抗生素会造成人体菌群失调、产生耐药性,严重者甚至威胁健康和生命,而当时国内囿于疾病末端开展治疗,抗生素被广泛用于抗感染疾病,人们并没有认识到人体微生物平衡及活菌制剂对健康、长寿的重要意义。对此,崔云龙暗下决心:“依靠自主创新,一定要开发出属于国人的新一代微生物药品!”

90年代末,在国际微生物领域方面,几乎被日本人垄断,中国鲜有涉足。崔云龙放弃了月薪35万日元的优厚待遇,毅然回国工作。他召集了30多位志同道合的海外留学回国知识分子,在北京阜成路中学租赁了3间实验室开始了艰苦卓绝的微生物新药研发攻关之路。在那里,他创建了北京普尔康医药高科技有限公司,潜心研发新一代替代抗生素、消除肠病及并发症的微生物药品。

为了寻找具有自主知识产权的优质菌种,崔云龙和同事们走进荒野,从两万多份样品中筛选出酪酸梭菌CGMCC0313-1菌株,并分离得了首株药用凝结芽孢杆菌菌株TBC169。

为了打破日本在微生物制药领域的垄断,一

些国家投入十几亿美元未果的项目,而最终被崔云龙团队攻克下来了。“三千越甲可吞吴”,崔云龙也因此被誉为“中国酪酸菌之父”。

2003年,在国家和地方政府的支持下,崔云龙回到家乡青岛建立了青岛东海药业有限公司。在他的带领下,东海药业攻克了制约我国微生物药品发展的三大技术瓶颈,掌握了高效药用菌种选育、耐胃酸、耐常温微囊工艺技术,创新了阿泰宁、宝乐安、爽舒宝等新一代革命性的药品,而这新一代产品解决了厌氧菌芽孢产率低、微生物药品需要2~8℃低温贮存等技术难题。

解决科研成果转化难题

当解决了技术和量产问题,又一难题接踵而至,那就是如何进行推广销售。“只有给医生普及微生物知识,才能让医生放心大胆的用药;只有让患者了解阿泰宁等微生物药品的药效,才能让患者放心大胆的服药。”2005年,崔云龙开启了他

的学术推广培训,6个多月里,他纵横奔波8万里,讲课150多场,培训医生8000余人。但毕竟个人的学术推广传播力太小,科普力度也太弱,崔云龙又先后组织拍摄了世界首部微生物生态学科教片《现代微生物学的基础与应用——益生菌制剂治疗菌群失调与相关疾病的研究进展》消化科专著和儿科专著,主编了世界首部酪酸梭菌专著《酪酸梭菌——肠道健康的卫士》以及《慢性腹泻的革命》等微生物学著作,获得了广大专家、医生及患者的好评,推进了微生物学科的发展。

为了能够给国家储备微生物领域的专业人才,崔云龙又马不停蹄地加强与大专院校、科研院所合作。先后与齐鲁医院、华大基因联合成立了国内首个微生物研究与诊疗中心,2015年国内微生物领域首家博士后科研工作站获批,推动了产学研紧密结合和科技成果转化。

功夫不负有心人。截至目前,东海药业微生物生态药品已经进入全国二级以上医院近3000余家,遍及全国90%以上省份,初步构建起全国医院营销网络,累计销售该药品过亿盒。

为健康中国战略贡献力量

“以产业报国和以人民健康为己任,帮助广大民众早日消除痛苦,实现健康长寿”,这是崔云龙的初心,而这初心也成了推动企业发展前进的动力。

目前,东海药业已经将新产品领域拓展到骨骼、神经、循环等人体八大系统,包括微生物生态药品、特殊医学用途配方食品、保健食品、功能性食品和微生物饲料添加剂等近50款产品,赢得了广大患者好评和专家高度肯定,直接和间接为患者和国家节省诊疗费用800多亿元。

“把东海药业建设成中国乃至世界微生物制剂的领军企业,抢占国际制高点,引领微生物生态发展方向。”为健康中国战略贡献“东海力量”,这是崔云龙一直希冀的。(转自:齐鲁企业家日参)

赵洋:创业就要享受孤独和质疑

► 解夏



亿美元融资,服务超过1万家企业,成为企业服务领域的一匹黑马。

3个阶段扩张企业服务边界

再惠创立时,给自身定位就是一家数字化餐饮营销解决方案提供商,帮助餐厅做“回头客”。在赵洋看来,再惠至今经历了3个阶段的边界升级扩张。

第一阶段是Software-as-a-service,软件即服务。“最开始我们主要卖的是一个云端的软件,做了一段时间后发现单独提供一个软件,和客户的亲密度是有限的,为客户提供的服务空间也是有限的。”赵洋说。

于是,再惠对边界进行了升级,第二阶段不简单地提供软件,还提供更多的服务,这被赵洋称之为Service-as-a-software,服务即软件。

最典型的就再惠对代运营服务的反传统。再惠提供的代运营服务,是通过中后台软件、人工智能系统、大数据的支持,将人力释放,使人在其中扮演的角色仅仅是系统和客户之间的“翻译官”。

“我们重新定义了代运营,只有这样才能规模化,有更高的毛利,才能有沉淀。”赵洋说。目前,再惠已进入第三阶段,即对一切服务和软件都进行智能化和平台化升级。

聊起自己的企业,赵洋语速很快,侃侃而谈,从他的话语中,你能感受到他对创业的激情与坚

作为90后海归创业者,赵洋给自己的定位是一家“数字化”餐饮营销解决方案提供商,帮助餐厅做回头客。短短6年时间,赵洋创立的再惠网络完成5轮,共超1亿美元的融资,服务超过1万家企业,成为企业服务领域的一匹黑马。他的创业经历带着年轻人的冲劲和活力。

商业是实现价值的最直接方式

2014年,从美国加利福尼亚大学伯克利分校毕业后,赵洋开始了求职之旅。他先被一家视频会议的公司看中,当时他没有选择加入。后来这家公司红遍全球。

同样的经历还发生了两次,这些经历固然有遗憾,但在赵洋看来,每一次被创始人邀请,反而坚定了他在创业的信念。

于是,2015年他开始创业历程,以联合创始人身份,与李晓捷和朱辰昊共同创立了再惠网络。

谈起与合伙人的结缘,他说,2013年,他在美国有过一次短暂的创业,做陌生人社交应用,虽然项目以失败告终,但他结识了现在的一位创业伙伴朱辰昊。朱辰昊是当时项目的律师,两人都对创业抱有极大的热情,一拍即合。回国后,赵洋又通过他太太的朋友介绍,与李晓捷相识。

2015年8月,再惠网络成立,此时正值企业服务行业急速扩张阶段。当热钱涌入,行业必然会经历快速繁荣、产生泡沫、泡沫破裂、重新回归正轨的曲线过程。

“2015年、2016年,企业服务行业是虚假繁荣,此后两年又逐渐跌入谷底,很多投资人不敢投资了。”赵洋说,企业服务现在的形态,已经跨越了鸿沟,从2019年开始,行业慢慢回归基本面、回归商业逻辑,回归长期价值。

再惠的前两轮融资都发生在行业快速繁荣期,第三轮融资是在2017年11月,此时泡沫开始破裂,但再惠依然顺利地融到了资金,并开始加快发展速度。行业触底反弹后,再惠又拿到5000万美元C轮融资。

“当市场好的时候,不应该拿到钱的企业也能融到资,但市场不好的时候,头部效应会更明显。”赵洋认为,泡沫破裂是好事,能够让整个商业环境变得更健康。泡沫破裂是行业回归正轨的必要条件之一。

短短6年,再惠网络已经完成5轮,共超过1

刘飞:不断迭代 让我跑赢短视频赛道

► 修从涛



造首届稼轩文化艺术节系列活动,“辛弃疾最强生日宴”挑战赛,“墨彩戏韵辛词抒怀”戏曲晚会,“辛弃疾IP人物形象征集大赛”等活动推出后,让这个800多年前的历史名人再次成为城市文化新IP。

助力打造“新媒体之都”

经历了以“何仙姑夫”为主的PGC自制矩阵的1.0时期,和国内领先的短视频MCN机构的2.0时期,2020年,刘飞带领公司进入3.0时期,新的定位是国内领先的视频化价值创造平台。

“基本上,每3年左右时间就需要调整公司的发展战略。”刘飞说,在他们这个行业只有不断调整公司战略,适应科技发展和时代需求,才能保持做行业“头部”,一旦调整不及时,后面要花2年甚至更长时间去追赶。

当前,“贝壳视频”在全网拥有500+账号,其中拥有百万粉丝账号200+,短视频的全网播放量超过800亿,并成功打造了“贝壳视频MCN”、“海鲸娱乐”、“六号港口”、“名宠派MCN”四大品牌矩阵,构建起“核心支撑、双模式运营、四版块驱动、全链条联动”的融合发展新模式,年营业额近亿元。

刘飞说,已经成长为国内头部MCN机构的“贝壳视频”,也面临一些诱惑。公司投资人、股东曾建议公司搬至北京、上海这样的新媒体产业更发达、更时尚的城市,但在刘飞看来,济南有着长远优势。2019年,济南提出了要打造新媒体之都,直播经济总部基地,并出台了一系列扶持政策,为新媒体发展创造良好的营商环境。

作为在济南成长起来的新媒体代表,“贝壳视频”也在大力推动济南新媒体产业发展。2018年,“贝壳视频”创立中国新媒体发展年会,助力打造济南新媒体之都,历经3届发展,已发展成国内新媒体领域的行业IP,每年力邀全国新媒体行业顶级专家、行业资深嘉宾,共同回顾中国新媒体发展历程,探索新媒体发展方向。

2011年还在读大学的刘飞,在宿舍做了个恶搞视频《老男孩》,登上了优酷首页,评论点击率很高。这让刘飞第一次尝到作品走红的滋味。也就从那时起,刘飞的心里埋下了短视频创业的种子。现在,作为济南高新区的新媒体代表,刘飞和他的短视频品牌“贝壳视频”已发展成国内新媒体领域的佼佼者。

作为济南高新区的一家新媒体企业,“贝壳视频”从知名IP到国内头部MCN机构,再到“视频化价值创造平台”,刘飞不断对产品进行自我迭代,跑赢时间,获得最佳商机。

“何仙姑夫”的主动迭代

2011年,当时的市场环境中,尽管在全国还找不到通过短视频创业的例子,但毕业后的刘飞凭借其敏锐的直觉和一腔热情,毅然决然地扎进了短视频创作领域。2013年,刘飞成立了“何仙姑夫工作室”,主要专注于搞笑视频创作和影视穿帮节目制作,并推出了《麦兜找穿帮》、《妹子说热剧》等节目。节目在短视频网站上一经推出就成为爆款,收割了短视频领域第一波流量红利。

虽然“何仙姑夫”在短视频搞笑领域成了当时广为人知的大IP,甚至在2015年获得了天使轮融资,但在刘飞看来,其优势和劣势都很明显:搞笑节目因为贴近生活所以受众广泛、容易吸粉,但搞笑内容容易被模仿,拍摄门槛低,只局限于这一领域,未来的路一定走不长,刘飞决定“主动迭代”。

2016年,通常被业界称为中国的短视频元年。从国外考察归来的刘飞,决定调整公司结构模式,确立了做MCN的发展思路,并在2017年推出MCN品牌“贝壳视频”,对外签约、孵化红人。这个“贝壳”也成为国内第一批做MCN的“吃螃蟹”者。

实际上,MCN并非一种新事物,也算是一种舶来品,但这种多频道的网络产品形态,恰恰适应了中国正在崛起的移动互联网,发展非常迅速。

从泛娱乐到泛生活泛知识

在刘飞看来,在快速崛起的移动互联网技术推动之下,必然要求短视频创作适应新的市场需求。于是,“贝壳视频”从“何仙姑夫”时代的泛娱乐化走向了关注美食、旅游、健康等泛生活、泛知识化方向。在刘飞看来,短视频将成为全民化的工具,每一个产业都能够用视频化的方式再做一遍。因此,他也提出用视频化的方式赋能产业再造升级。

以文旅产业为例。2019年,刘飞带领“贝壳视频”团队联动各大流量平台,借助自身多年内容制作经验及网红资源,通过“直播+短视频”等形式,推出了线上线下结合的“网红济南城市品牌计划”,这一城市IP打造计划每年都举行。

2020年,“贝壳视频”联手济南高新区,打

定。然而,这份激情,一路都伴随着质疑声。

接受质疑,享受孤独

对赵洋来说,质疑已成为一种常态,包括来自同事、合伙人、投资人甚至家人的质疑,“什么时候不被质疑了,反而会感觉不舒服。”

赵洋在抖音上有一个账号,他很喜欢马斯克,曾尝试把马斯克的采访片段发到自己的抖音号上,自己还充了100块钱的DOU+,但他这样做的目的,并不仅仅是想分享自己喜欢的企业家和内容。

“其实我有点想去故意吸收一些社会上的质疑。”赵洋测试的结果是,大多数观众都在骂,这符合他最初的假设。如果在三五年内,赵洋可能会去回应这些质疑声,以此来证明自己,但经过6年的创业,他习惯了这些质疑声,对他而言,被质疑是一个“特别美好的过程”。

“处理被质疑的方式无非就两种,感性的和理性的。”在感性层面,赵洋认为,做好一份事业,本质上是信念驱动的,只有你对一件事有着执着的信念才能把它做好。

在理性层面,赵洋说自己是一个“超强的自我批判者”。每隔一段时间,赵洋都会写总结进行自我批判。“所谓的批判,就是通过批判得出新的认知,这更像是认知的梳理,但这个认知一定是先去不断地挑战自己,挑战的终极结果就是在当下可以输出的观念。挑战不是目的,而是工具,是抓手。”

这些思考也反映在决策上。赵洋时常抛出一些新的想法。想法抛出的一刻,团队所有人都会觉得必须立刻干掉,但他会让大家沉淀一段时间,一天、一周甚至更长时间。当激情和偏见褪去后,再把当初的想法重拾起来,如果仍然觉得那是件非做不可的事情,再去探讨更具体的执行策略。

创业以来,赵洋最大的感受是,企业家最需要具备的素质有两点,一是真诚,一是格局。保持真诚是忠于自己内心的选择,坦诚地对待他人;格局是长线思维,要有足够的耐心和坚定的信念,不被周围复杂因素所影响。

“创业者都是孤独的,你会越来越享受孤独的过程。这句话可能本身是“自恋的”,但底层逻辑是,你是不能够被忽略的,你只要不忽略你自己,哪怕孤独也没有关系。”赵洋说,创业其实是一个享受孤独的过程。在赵洋看来,被质疑多了,反而会去热爱那些质疑你的人,因为他们推动你成长。(转自:创业邦)

创业政策

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。

常德高新区:

鼓励在孵企业申报高新技术企业。对当年获得高新技术企业认定的在孵企业,常德高新区一次性补助10万元;对入驻常德高新区孵化的高新技术企业,常德高新区一次性补助3万元。鼓励在孵企业加大研发投入。在孵企业当年研发费用占营业收入的比例不低于5%,经有关部门审核认定后,按其当年研发费用投入的10%给予补助,单个企业当年补助总额不超过50万元。鼓励在孵企业持续创新发展。对在孵企业实行“三免”政策,即:免场地租金、免物业管理费、免费办理营业执照;在孵企业同等享受园区企业银担贷款优惠政策。

西安高新区:

对高新区硬科技人才,按其个人收入对西安市和高新区直接地方经济贡献给予每人每年最高200万元人才津贴,最长补贴5年;对经评审的硬科技人才(团队)创业项目,在项目运营方面给予最高1亿元支持;特别重大的人才(团队)项目一事一议、上不封顶。符合条件的高新区硬科技人才企业,按照其年度企业收入和利润对高新区直接地方经济贡献新增部分,给予高管团队每年最高50万元奖励。

(信息来源:成都、常德、西安高新区官网)

编辑/王查娜