



邓文俊：粤港澳大湾区科创生金

在选择落户松山湖港澳青年创新创业基地的创龙智慧科技(东莞)有限公司创始人邓文俊心中,有一个粤港澳大湾区“科创土壤”理念和创业梦想。

怀揣10万元创业启动资金,考察10个城市最终落户东莞的邓文俊,在粤港澳大湾区到底有何创业故事?

考察10个城市最终落户东莞

“只要扫描AR名片特定图案,就能清晰地看到‘站立’在名片上的3D立体人像和详细个人信息,这种AR名片就会成为一张会动的活名片!”2018年邓文俊在粤港澳大湾区城市间奔波调研,一年后,他迎来了创龙智慧科技在松山湖的盛大开业和新产品AR名片的首发。

邓文俊毕业于香港理工大学,是一名专业程序设计师,后来遇上了职场中的“瓶颈”,他决定寻求突破,选择辞职。他发现自己尚未尝试过创业。“初心是想进步,不是想赚钱,只想突破自己,最后选择了完全不了解的科技领域去发展,就是AR技术(增强现实)”。

2018年3月,辞掉了月入3万多元的工作后,邓文俊创办了“Where AR Limited”公司,主要业务是AR多媒体制作解决方案,以AR技术创作不同商业方案,他曾为日本一家大型连锁时装公司设计AR手机应用程序,后来其客户类型越来越多,包括银行、饮品等行业。

“在东莞正式注册企业之前,我参加了松山湖的一个创业路演活动,有300多人参加,活动结束后有200人添加了我的微信。”邓文俊说,他的项目大受欢迎,东莞市场让他惊喜。正是这个活动,让他成功对接了一家位于东莞凤岗的制造业公司,由此他赚到了在东莞创业的第一笔收入10万元。

“我看了很多个城市,感觉它们都很相像,直到我来到了东莞松山湖,才确定了这是我想要的地方。”



何选择东莞松山湖,邓文俊有自己独到的见解。他说从2018年9月起,他花了将近两个月的时间走遍大湾区其余10个城市,“我当时是两三天跑一个城市,逐个高新区去拜访,约到当地孵化器的负责人就马上启程出发。”邓文俊说,“我主要是从高新区、开发区及CBD这三个方面去了解一个城市。”他还走访企业,从中了解当地的政策和经济发展情况。

“东莞前拥港深、背靠广州,既是广深港科技创新走廊的必经之地,又是广深港经济走廊的重要卡口,被三大国际都市环绕,拥有得天独厚的地缘优势,并且产业链完善,创业成本相对较低、发展空间大、科技接受程度高,又有适合研发创造的优美生态环境。在我看来,它正是创业的理想之地。”最终,邓文俊决定落户东莞松山湖。同年12月,拿着10万元启动资金,创龙智慧科技(东莞)有限公司在东莞正式成立。

“大胆”选择 创业空间广阔

2018年,邓文俊正式选择在东莞松山湖创业后,将公司的研发端放在

东莞。目前,创龙智慧科技(东莞)有限公司以研发不同类型的AR方案为核心,包括AR智能销售方案、AR智能小助手及AR展览项目、手机应用程序、科教项目等。

邓文俊说,当初选择东莞松山湖,主要是看中了东莞“世界工厂”智能制造的产业链,让公司的项目可以从研发端直接落地生产并应用,目前内地业务占其公司总业务量的三成,并已经跟东莞虎门、凤岗等多家企业达成合作,甚至还成为内地顶级企业的合作伙伴。

谈起东莞创业的决定,邓文俊仍觉得自己“很大胆”。他回忆说,那时他和团队在香港做的AR刚刚起步,迎来了与一些国际品牌、连锁公司的合作机遇,短短半年就获利百万元。公司发展势头正劲,但邓文俊一直在寻求更广阔的创业空间。

“当时,粤港澳大湾区话题开始在香港流行,让我萌生了何不来粤港澳大湾区内地城市创业的想法。”敢想敢做,邓文俊拨通了松山湖港澳青年创新创业基地的电话,对方说可以来参观。

2018年底,他第一次踏进东莞松山湖,没想到优美的自然环境和创新“土壤”让他耳目一新,东莞地处广深两个一线城市中间,地缘优势便于协同发展。但他没有马上做决定,而是用两个月的时间多方面深入考察。

事实上,为鼓励港澳青年创业,东莞频出政策“礼包”。《东莞市青年发展规划(2020—2025年)》提出,东莞将推进港澳青年职业资格相互认定,到东莞就业创业的港澳青年可同等享受东莞创新创业政策,鼓励学校、医院、科研机构等公益事业单位设置特定岗位,聘用港澳青年人才。

随着粤港澳大湾区的建设步伐加快,现在邓文俊一回到香港,便会鼓励有志青年来大湾区内地城市创业。邓文俊还担任了大湾区青年动力协会创会副主席等职务,组织香

港青年创客团到松山湖路演对接、参观交流,帮助香港有志于来内地的创业者更好地了解松山湖的创新创业环境。

“科创‘土壤’大有可为

2020年是极艰巨、极具挑战性的一年,新冠肺炎疫情暴发,打乱了人们的计划,香港与内地的经济往来、人员流动等受到了影响。为了摆脱这种困境,邓文俊及时做出业务调整,积极开拓市场业务。

“在这种情况下,生存下来是我们的首要目标。”邓文俊说,经过努力,在2020—2021年,其公司完成近30个项目。同时,香港的各种青创讲座、路演对接依然有他的身影。

粤港澳大湾区为何具有这么大的创业魔力?从邓文俊心中的粤港澳大湾区“科创土壤”理念可以看出端倪。邓文俊分析说,港澳虽然是资金密集型城市,但少有天使投资和风险投资,更偏向于在后期向金融市场投资,难以满足初创企业前期发展的资金需求。而粤港澳大湾区内地城市能多渠道解决这个问题。此外,作为开放程度最高、经济活力最强的区域之一,粤港澳大湾区本就拥有坚实的产业基础、广阔的市场,与港澳形成优势互补;加上近年来陆续推出的创新创业扶持政策,更是为港澳青年的科创项目插上了一飞冲天的翅膀。

邓文俊现身说法:创龙智慧科技落户东莞之初,松山湖港澳青年创新创业基地在财税、法律、优惠政策的申报上提供了帮助,当地政府更是直接给予他二三十万元创业补贴,两年内到位,大大缓解了创业之初的资金压力。

“既有在政策、资金上的支持,又有创新创业基地无微不至的服务,帮助港澳青年更好地适应当地环境、对接周边资源,粤港澳大湾区对港澳创业青年的吸引力正与日俱增。”邓文俊满怀信心地表示。

李伟康：机遇青睐有准备的人

选好赛道向前冲



李伟康,一个香港出生成长的中国人,曾就读于香港城市大学电机工程学系,后远赴英国求学。他戏称自己是一个创业足迹遍布中国和欧美地区的“香港仔”。

由醉心于技术的工程师到国际销售总监,再到成为科普教育工作者,他说,中国的高速发展与大湾区的成长,成为他前行的巨大动力。

创业要跳出舒适区

李伟康小时候生活贫困,他兴趣不多,唯一爱好是喜欢把旧电器拆开研究。李伟康回忆说,他的中学毕业成绩就好像地球的南北极两极分明——数理科甲等、中英文科刚及格。以当时的人大标准,他进入大学的机会是零。幸运的是,香港城市大学刚刚开设电子计算机工程高级文凭课程,他二话不说立即报名,并于1988年成为首届学生。

成为专科学士后,李伟康如鱼得水。他说自己最大的收获是在大学得到教授的启发,明白怎样开发创新思维。因此,他的毕业作品为“多核处理器电脑系统”设计。此后,他远赴英国求学,后来又回到祖国香港地区,在香港城市大学继续哲学硕士深造。

在修读哲学硕士课程时,因经济负担重,李伟康半工半读。随着香港电子业起飞,他也加入了半导体设计行业。那段时间,他曾经一个人负责一个项目,每月销售100万粒控制芯片;后任职于摩托罗拉半导体部,参与著名的“龙珠”项目中。到1999年哲学硕士毕业,他在专业造诣上突飞猛进,于是他思考下一步应该在哪个赛道发展。

2000年,新世纪伊始,正值科技热潮。李伟康毅然跳出“舒适区”,他和朋友合办公司,当时获得香港电讯数百万美元的风险投资,开始了他的第一个创业旅程。因需要发展的产品涉及电视生产,他曾不远万里跑到天津,跟当时的电视生产厂商合作,生产一体化可上网的电视机。

李伟康说,在天津开设研发中心,对一个“香港仔”来说如同黑夜上山,见一步行一步。“2003年这个项目宣布结束,但我从中学到不少知识,也奠定了继续创业的决心。”

后来,机缘巧合之下,李伟康来到美国硅谷参与一家初创公司运作,主要负责在亚洲开设公司,他在中国内地与日本、韩国、新加坡等地开拓销售渠道。待他的公司成功卖给美国上市公司后,他又到以色列、希腊等国家和地区,继续其亚洲区营运总监的工作。

“在这十多年间,我看着中国电子业的发展可谓一日千里。很快,随着社会发展,外国公司可直接到中国做生意,我这个‘中间人’角色感越来越弱。”李伟康坦言,“在过往的20年生涯中学会了工程、销售、管理等,但长远来看,我必须探索一个可持续10年的产业。最后我发现人才培训正是那时香港及内地都迫切需要的服务。”李伟康说。

“在各种实践中,我认为培养下一代专业人员是最重要的。”李伟康毅然跳进当时还在萌芽时期的科普教育产业。

当时的科普产业,学生的选择不多,只有几个国外大品牌垄断市场。李伟康决定自行研发产品。他以举办科普比赛为基础,以推进大湾区市场作为起步,逐步扩张。他从香港60万人规模的中小学市场创立品牌,再到大湾区攻占2000多万人的学生市场,继而将其推广到全国以至全世界。

2016—2018年,他发展出自己的品牌并与大学合作举办机械人科普比赛。最初只有3家学校参加第一届机械人比赛,后来得到香港数码港、阿里云及相关大学等机构的支持,他成功举办了大中华区机械人比赛,得到来自北京、台北、大湾区等地区学校的响应,他们在暑期组队参加,使得这一赛事的影响力不断扩大。

李伟康从中发现:来自不同地区学生对赛事的喜欢和热衷,完全符合他对科普教育的初衷。这期间,他还在东莞开设办事处举办活动,推广自己的品牌,扩大了企业的影响力。

抢抓机遇大发展

“2018年,我有幸参与‘香港创业青年内地行’活动。我感谢这次活动主办方。”李伟康深有感触地说,这个活动协助香港创业青年把握国家的“双创”机遇,加深港人对内地创业环境和政策的了解,“我更因此认识了现在的合作伙伴——佛山市港澳青年创新创业基地。”

在与内地伙伴合作后,李伟康进一步了解了内地教育文化产业的发展情况,不断与合作伙伴展开人脉对接,提升品牌曝光率,成功开办活动。“虽然近两年受新冠肺炎疫情影响,我们减少了线下活动,但因为合作双方互信关系已经建立,我们已着手筹备之后的品牌推广。”李伟康说,“我们要把握国家‘十四五’发展机遇,更好融入国家发展大局。”

“我们要抓住国家特别是大湾区的发展机遇,不要错失良机。”李伟康激动地说:“现在是推动了解、认识内地文化的最好时刻,我们要抢抓机遇。”

吴树伟：来一场精益创业的“旅途”

之前他是在香港的河南人,现在他是在河南的香港人。他是香港荧光科技有限公司CEO,也是河南育光智能科技有限公司的创始人。他就是吴树伟博士,专业从事“智慧城市/社区/建筑”领域,探索科技与文化的融合,挖掘、推广沉浸式交互体验在不同文化场景的应用。

以港商身份回家乡创业

吴树伟的经历颇有些传奇色彩。2010年他在英国攻读博士学位毕业后,通过中国香港特区政府的人才计划赴港工作。2010—2017年就职于ARUP(奥雅纳)国际工程顾问集团(香港),担任中国区研发创新负责人,从事研发、创新和科技成果转化,打造ARUP在中国区域的创新生态系统,从事领域为“智慧城市/社区/建筑”。

2018年初,吴树伟返回河南创业,开始探索科技与文化的融合,挖掘、推广沉浸式交互体验在不同文化场景的应用。由于其突出表现,入选2018年“团结香港基金”创业青年内地行活动,荣获2018年“豫创天下”创业大赛二等奖;入选2019年英国皇家工程院与中国工程院联合举办的“创新领军人才联合培养项目”;荣获2020年“万科杯”第七届河南省博物馆文化创意设计大赛优秀奖,2020年首届“粤港澳大湾区杰出青年企业家”(杰青奖)最佳创业奖等。

“在香港的外企一待就是8年,慢慢地家成了远方,而远方却成了家。”回家,是吴树伟长久以来的心愿。回到郑州,他的身份有了新的变化。“之前,我是在香港的河南人;现在,我是在河南的香港人。”吴树伟说,2017年他取得香港永久性居民身份,回到郑州,是以港商的身份回乡创业。

“目前,我们团队主要在做智能交互投影方面的项目。”吴树伟说,当



下香港正在推动国际科创中心的建设,又有诸多科技资源可以在河南实现转化,架起两地之间的桥梁,这是吸引他回河南创业的主要原因之一。

“科技+文化”道尽心中梦想

一只“青鸟”投射在一个白色方块上。静止的“青鸟”忽然振翅,围绕墙面飞翔,倏忽落在地面一块幕布上,变成一朵摇曳的郁金香。围观者竞相拍手称赞。

这是吴树伟在参加2019年3月11日于香港开幕的“明日生活X创科大湾区——粤港澳大湾区创新科技X传统行业升级展览”上,用投影仪展现出的神奇一幕。

“与传统投影机相比,我们的投射技术的最大特点就是突破了边界。”吴树伟说,他在2018年创建河南育光智能科技有限公司,主打的就是泛空间投射技术。

传统投影机需要将影像投射至单一平面上,但泛空间投射技术可以打破固有的投射边界。一面白墙,一件浅色衬衣,甚至是表面不够平滑的建筑物,影像都可以投射在上面,打

造出泛空间视听体验,新颖的投影方式不仅能制造流量热点,还扩大了信息传播效应。

吴树伟介绍说,育光智能汇聚大量的科创资源,具有极强的创新要素和广阔的国际视野,致力于开发智能交互技术(红外、雷达、体感、电容等)和智能动态投影技术,结合全息影像、物联网、激光投影、LED屏幕、LED灯/带、3D Mapping、AR/VR与可见光通信等数字多媒体技术,能为客户提供新颖的数字创意方案。公司业务目前涉及为文旅景区、商业综合体、展厅、公园、博物馆、城市规划馆、科技馆、售楼部等空间场景制作AR交互沙盘、数字交互墙、数字交互展示、互动装置等,以传统景观、装饰、展陈为基础,打造新、奇、美、特的沉浸式交互体验。

2019年,吴树伟将市场从家乡郑州和广州拓展到香港,用他的话说:“内地生产、研发比较便宜,香港市场广阔,我相信粤港澳大湾区发展规划会为公司发展带来更大空间。”

奉行长期主义

“有很多人问我,为什么选择从香港回到河南创业。”吴树伟认真总结了3个方面的原因:“一是因为河南是我的老家,我有一种故乡情结,商业环境相对熟悉,降低初创企业的试错成本;二是由于郑州近年发展态势迅猛,2016年升级成为国家中心城市,聚合了综合服务、产业集聚、物流枢纽和人才凝聚等功能,‘双创’政策叠加,新技术、新产业、新业态层出不穷,海外留学归国人员也在逐年增加,具有良好的创新环境和强大的创新需求;另外,就个人的做事习惯来说,当大家喜欢把创业眼光放在北上广深时,我更喜欢反其道而行。”

吴树伟坦言:自创业以来,无论是参加创业比赛、参与人才计划申

请,还是在市场拓展和团队建设方面,得到了很多朋友的帮助与支持,虽走过一些弯路,遇到过挫折,但也有些收获。特别是香港与郑州之间高铁的开通,让往来两地更为便利,双城生活成为可能,也能更好地汇聚豫港两地的资源,为公司提供更为广阔的发展空间。

谈到创业感悟,吴树伟说,我是一个喜欢创新和不断挑战自我的人,到一个时间节点就需要一些新变化,从大学毕业到去英国读书之后到香港工作,直到回河南自主创业都是这样,在不断挑战自我。

吴树伟说,“学如春起之苗,不见其增,日有所长”,这句话非常符合他们的发展理念:小步快跑、迭代创新。他们奉行“精益创业”理念,想做一家小而美的企业,像很多欧洲中小企业一样,在某个技术链条上做到迭代创新,不求规模大,但是追求有自我特点和特色,在全球范围内的相关细分领域站稳脚跟。

创业路上有什么经验可以分享?吴树伟表示,在新冠肺炎疫情肆虐的这几年,创业者的路途尤为艰辛,如何保证“活下去”和“能发展”?“我们必须奉行长期主义,做时间的朋友,挖掘真正的市场需求,给客户创造真正的价值。尽管在创业初期,我们挖掘到的需求大部分都是‘伪’需求,但是我们只要‘方向大致正确,组织充满活力’,就一定能挖掘到真正的市场需求,然后再基于需求打磨产品,基于需求迭代创新。找到真实的需求,满足客户的需求,创造价值,形成闭环!”

“世界上只有一种真正的英雄主义,那就是认清生活的真相之后,依旧热爱生活。”吴树伟真诚地说,“在这让人爱恨交加、希望与失望齐飞的创业旅途中,作为创业者,我想真正的英雄主义,就是认清创业之旅的艰辛,却依然坚定地踏上创业这条路。”