

紫荆筑梦新时代

香港青年内地创新创业故事

吴鸿图：打造健康米食文化

随着社会经济的发展及人们生活水平的提高,现代人吃小吃或简餐早已不仅是为了解了吃,还要吃得健康。“QQRice 西龙传香饭团”是一种适宜休闲小憩、情侣约会、家庭聚会、朋友聚餐的特色小吃及商务简餐,其背后是一个传统餐饮人——西龙饮食集团创始人吴鸿图顺应时代发展、匠心打造的一个地道香港品牌的故事。



深耕餐饮业逾30年

“在上个世纪八十年代的香港,由于经济的快速发展,年轻人进入餐饮行业就业创业,好像是自然而然的事情,所以我16岁时入厨学艺,23岁已在大型餐饮集团担任行政总厨并管理团队,后来曾管理集团旗下近50家餐厅。在餐饮业有30多年的经验,加之多年餐饮零售行业的心得,在1995年成立了西龙饮食集团。”吴鸿图介绍了他在香港创业经历。

西龙饮食集团经过8年的发展,于2003年在香港创立“QQRice 西龙传香饭团”品牌,经营理念是严选独特健康的世界各地五谷杂粮米,配合世界各地不同的材料,炮制出不同口味的食品,并在种米源头自设中央工厂,打造当时少有的种植源头材料、生产、销售一条龙产业链,令食品安全问题更加有保障,从而推广高纤、无色素、无防腐剂、无味精的良心大众健康有机饭团、粥、小吃、汤、甜品及低糖高纤的米浆等快速简餐。

“QQRice 西龙传香饭团”因其“健康美味,随时可得”的经营风格和特点,深受香港市民的欢迎,取得不俗的成绩。

近几年,随着香港市场经营实体店的租金及人员工资成倍增长,较低价的“QQRice 西龙传香饭团”受到冲击,令西龙饮食集团感到危机。随着香港、内地近些年来互联网科技、电子支付平台的普及化,消费模式正在发生巨大转变,2015年,在该企业盈利的情况下,吴鸿图毅然决定向智能替代人力方向转型,并陆续关闭了实体店,投入巨资研发智能饭团售卖机。集天时地利的“QQRice 西龙传香饭团”赶上了万物联网的科技快车,并因其可简单复制而得到了快速拓展。

自2015年第一代智能售卖机在香港面世7年多以来,经过在香港的不同地点如医院、学校、商场、办公楼大堂、住宅小区、车站附近等进行的测试都达到预期的效果,从而令该企业更坚定未来发展方向:通过“QQRice 西龙传香饭团”的智能售卖机模式,推广高纤、无色素、无防腐剂、无味精的良心大众健康有机简餐食品。

主动拥抱市场

经过多年在香港的成功运营,进军内地市场已经成为西龙饮食集团的中期发展目标。

7年前,吴鸿图已为进军内地一线城市做好准备,在深圳前海注册内地总公司,并以食品安全为首要,不惜花费巨资在内地与当地农民合作种植粮食,在当地设立自动化中厨生产线及饭团生产线,从源头控制、生产、销售一体化运营,令消费者可以品尝到安全、好味、性价比高的健康简餐食品。

吴鸿图说,西龙饮食的内地市场

发展计划从北京、上海、广州、深圳等一线城市开始,饭团智能售卖机可以分布在不同渠道,包括高铁、地铁、长途巴士客运站、机场、医院、学校、住宅社区等,并计划在有300人以上公司布设冷冻饭团食品智能售卖机,让客户足不出户购买到他们的产品,其方便度胜过外卖平台。此外,其产品还可以在本地进入超市、线上网站等渠道售卖,以及承接大型活动的团餐食物供应,既方便又环保。

目前西龙饮食集团已与北京交通轨道有关部门达成协议,准备在北京地铁沿线开始有关项目。预计两年内在四大一线城市布设5000台饭团智能售卖机,当完成布设300台后,可以启动售卖机上的广告投放及一切可能的合作模式。

做好健康米食文化

未来,“QQRice 西龙传香饭团”将大力发展国际市场,目前正在积极开拓美国、新加坡、韩国、日本等国家和地区。

米食文化是中国饮食文化的重要组成部分。中国米食文化历史悠久,具有地域性、层次性、时节性、多样性等特点,同时社会发展和科技进步也促进了米食文化的发展。传承和发扬米食文化,对促进中国文化、科技和社会进步具有重要意义。

稻是人类重要的粮食作物之一,耕种与食用历史都相当悠久。现今全世界有一半以上的人口食用稻米,其主要分布在亚洲、欧洲南部、美洲和非洲部分地区。

顺应时代发展,结合传统的东方米食文化,打造出东方健康米食文化第一品牌,并使之走向亚洲、走向世界,这是西龙饮食集团的终极发展方向。

“用多点时间去冷静分析行业前景来解决现状经营痛点,一旦决定要做就要勇往直前,坚持到达目标。”作为有着30多年从业经验的餐饮人,吴鸿图不固守传统的经营理念,“与时俱进,不断创新”是西龙饮食集团的发展核心。

“希望可以透过自家的智能售卖机模式推广健康、高纤、无色素、无防腐剂、无味精的良心大众健康有机简餐食品。”这是西龙饮食集团的使命。

“未来通过‘QQRice 西龙传香饭团’饭团智能售卖机,引领东方的米食文化,跟随‘一带一路’走向国际平台,达至公司全球化的拓展布局。”吴鸿图表示。

成为“东方健康米食文化第一品牌”,这是西龙饮食集团的发展愿景,也是吴鸿图的心中所愿。

“粤港澳大湾区所带来的机会比只着眼于香港要大得多。”回望过去几年的创业经历,妙智科技(东莞)有限公司创始人谢智衡感慨道:“我的未来在粤港澳大湾区!”

由一个人发展至30人,从一个术前规划软件发展至覆盖全科的手术引导平台及手术机器人,拿到3个医疗器械注册证及享有20多个知识产权,对此,谢智衡表示,除了团队的努力,更重要的是粤港澳大湾区是一个高度适合创业的地方。

自称港深莞“三地人”

2015年,谢智衡在香港数码港创立妙智科技,专注于智能外科软件和机器人研发。随着业务的发展,妙智科技又到深圳、东莞松山湖发展,目前在三地都有团队。

在香港数码港创立企业,在深圳和东莞发展壮大,谢智衡称自己是一个大湾区港深莞“三地人”。在三地的经历让他感受颇深,“科技创新协同,一个城市很难满足所有的需求,但是一个区域可以。”

“香港团队进行算法研究,与香港高校合作产学研,深圳团队以软件开发为主,东莞松山湖主要是生产、与供应商合作等。”谢智衡介绍说。

目前,妙智科技的部分产品已落地60多家医院,包括广州南方医院等,并通过AI系统处理了数千个案例,为医生提供量化的手术参数和引导系统,其正在研发的手术机器人具备国内外领先的力反馈和自动穿刺系统,能在亚毫米精度自动完成软组织穿刺介入。

谈起创业经历,谢智衡说,2008年毕业后,他先是进入东方海外公司就职,几个月后便辞职加入一个公司进行核磁共振系统研发,一年后该系统研发成功,订单不断。

在研究核磁共振影像的时候,谢



智衡发现,影像质量虽然足够清晰,但是不够直观,医生解读的时候还是比较吃力,如果可以用VR技术呈现,效果会更好。正好VR技术在2015年已经逐渐被人们熟知,谢智衡准备将VR技术与医学影像结合,解决医学影像的处理问题,这正是他所期待的事业。

于是,谢智衡带着这个想法来到深圳,没想到的是,他的想法不仅受到当地政府的欢迎,也获得了资本的青睐,2016年2月,谢智衡团队得到移盟资本数百万的天使投资。

选择在深圳创业除了能获得资本的支持,还有就是深圳拥有全产业链的创业环境,可以更容易找到合作伙伴。2016年2月,妙智科技的产品原型顺利在中山大学附属第二医院落地,且从模型设计到每一行代码都是妙智科技做的,是完全自主知识产权的国产产品。随着业务发展,妙智科技完成了香港、深圳、东莞松山湖三地的布局。

将VR用于医疗影像

妙智科技是我国最早将VR技术用于临床的企业之一,在精准手术观

划、医患沟通、医学教育等方面带来重大便利和突破,用VR技术为医疗发展带来无限可能。

谢智衡表示,创业过程中难免遇到各类难题,但无论是深圳还是东莞,当地政府在金融对接等方面的大力支持,都让他决定坚持下来。“当地政府给了很多机会,我非常感激。”

近年来,妙智科技所在的东莞松山湖高新区驶入发展“快车道”,也为创新创业的发展提供了肥沃的土壤。2014年,在东莞市政府、松山湖高新区管委会的支持下,香港科技大学教授、固高科技董事长李泽湘等专家联合发起成立松山湖国际机器人产业基地,这是一个按照“政府资助、企业化运作”模式建设的孵化载体。目前该基地已孵化创业实体80个,累计总产值超过35亿元。妙智科技就落户于此。

“借助粤港澳大湾区不同城市的优势,可以缩短手术机器人的研发周期。”谢智衡说,手术机器人的研发牵涉到很多方面,包括算法、软件产业化、硬件制造。谢智衡认为,算法方面香港比较有优势;软件产业化方面,深圳的速度在全国最快;而硬件方面,东莞的厂家则能满足快速定制的需求。“所以我们的外壳工具、手术工具,还有一些高精度的定位表,都是在东莞进行加工的。”谢智衡说。

最后,成品医疗器械临床测试与注册的过程是在广州进行的。注册后,产品还可以到珠海去进行国际性展览。“所以你可以看到如果要完成这样一个产品制造流程,必须要利用粤港澳大湾区各个城市的优势。”谢智衡说,通过区域合作,也缩短了手术机器人研发的周期。

青年人要大胆去创造

作为一名青年创业者,谢智衡一直关注着粤港澳大湾区的建设和发

展。他说,如何让更多香港青年进一步加入粤港澳大湾区的建设,发挥自己的力量,这一点很重要。

在谢智衡看来,《粤港澳大湾区发展规划纲要》的发布,是国家对粤港澳大湾区这一经济体协同效应的认可,这份蓝图让他看到了广阔未来。“从我所在的行业就可以切身感受到,区域的协同效应真实存在。”谢智衡以医疗器械的研发生产为例,“深圳主要负责软件的研发,东莞、佛山的制造业比较发达……一个城市很难满足所有的需求,但是一个区域却可以。”

谢智衡认为,妙智科技公司的快速发展,得益于粤港澳大湾区较为完整的上下游产业链,对接速度非常快,为公司的发展提供了重要土壤。例如,一台手术机器人的研发周期一般在3-4年,可是在东莞,时间可以缩短一半。他举例说,2020年,妙智科技与东莞华南创新研究院合作,仅用两周时间共同研发出抗疫卫士测温系统软件及硬件,在松山湖中学及美国多个汽车工厂投入使用。另外,妙智科技正在松山湖建立手术机器人生产基地,其中硬件部分皆由东莞各大供应商提供,通过地区合作缩短了整个手术机器人的研发周期。

说起粤港澳大湾区的建设,谢智衡对《规划纲要》里提及的“建设健康湾区”印象很深刻。“我能做到的就是为粤港澳大湾区、为中国做出满足国内需求的性价比非常高的医疗器械。”

在谢智衡看来,虽然粤港澳大湾区的建设刚起步不久,各地仍有许多短板亟待补足,但是他强调,如何让更多的香港青年进一步加入粤港澳大湾区的建设,发挥自己的力量,这一点很重要。“我希望能够通过自己的力量让香港青年更了解国家的发展,让他们知道,有祖国的强大支撑和內地的广阔腹地,我们有足够的空间去创造。”

陈润富：在深圳前海放飞创业梦想



粤港澳大湾区创业孵化计划”。

原来,当年毕业不久就拥有个人工作室的陈润富给香港城市大学的老师留下了深刻印象,因此第一时间通知他。兜兜转转,陈润富又回到了创业之路。

有着多年实战经验的陈润富,凭借在富思工作室设计作品和项目管理的经验,在创业计划中轻松入选初创意企业50强,获得15万元港币的创业奖励及入驻前海的机会,成立前海富思传媒(深圳)有限公司,并担任公司总经理,正式开启在深圳前海的创业之路。

在前海创业后,陈润富设计的第一个创业作品是动漫IP角色“苦狮”,表达小人物也能创造奇迹的香港“狮子山下”精神。2021年2月,陈润富原创的动漫IP角色“苦狮”成功申请到美术作品著作权。

“我们的工作是客户提供品牌广告设计服务,当时选择在深圳发展的原因有很多,其中一点是内地人口基数大,只要有万分之一的人能喜爱我们的设计,那我们就是成功的。”陈润富说。

“与北上广相比,深圳是比较年轻开放的城市,有很多年轻人在这里聚集,有很多新的技术、新的模式在这里发生,加上深圳离香港近。所以,最终我选择了在深圳创业。”陈润富说。

“前海是一个香港青年了解内地发展的窗口。这两年,我们看到新媒体的兴起改变了都市人传播信息的方式,善用微信、微博和抖音等新媒体平台工具进行产品宣传、推广是市场新崛起的营销手法。”陈润富介绍,富思工作室在前海的工作是帮助客户策划与品牌相关的高传播性的内容和线上活动,精准地向用户推送消息,提高品牌知名度,帮助客户形成粉丝经济圈。

陈润富表示,他在前海的富思工作室未来也将利用深圳科技优势,重点探索新媒体与新技术的结合,如5G+、AI+、区块链+,为更多大湾区企业提供新媒体运营服务。

希望帮助更多香港青年

陈润富先后加入了粤港澳大湾区青年创新创业中心和香港青年创新创业协会,接触到更多在粤港澳大湾区开启梦想的港澳青年。

“作为一个草根家庭出身的青年,能获得到这样一个在深圳创业的机会

非常难得。我不但要好好珍惜,还要帮助更多像我一样的香港青年来深圳发展。”陈润富说。

现在,陈润富有了一个新的身份——粤港澳大湾区青年创新创业中心副总经理。坐落于深圳前海梦工场二期的粤港澳大湾区青年创新创业中心,是首批入驻梦工场二期的4家孵化机构之一,该中心以服务海外及港澳青年创新创业为核心,汇聚深港两地的科技、产业、创投等资源,发挥专业化的科技企业孵化职能,为海外及港澳台青年提供落地的创新创业服务。

在梦工场二期,粤港澳大湾区青年创新创业中心拥有2000平方米的创业空间。“从产品设计到企业孵化,从香港上班族到深圳的创业者,从自给自足到服务香港青年,我也不知道我能做什么多事。”陈润富表示。

据介绍,粤港澳大湾区青年创新创业中心正以“中心+创服+孵化”三位一体的全链条培育孵化产业服务体系为驱动,促进深港两地创新资源的对接与合作,同时发挥香港青年创新创业协会独特优势,促进各高校科研成果与产业的紧密衔接,提高粤港澳大湾区青年创新创业中心知识成果转化服务和横向技术创新服务的能力。

“我现在每天过得很充实。忙着自己公司的相关业务,忙着为想要来深圳创业或发展的香港青年找投资、找融资、提供场地服务、对接深港政策等。我想通过自己的努力,依托政府支持和资源与利好大环境,让更多的香港同胞一起融入粤港澳大湾区发展之中。”陈润富说。