

【解码孵化器之一】

创客：家电业互联网新风口

■ 本报记者 许意强

与其借风,不如造风。过去几年来一直苦苦寻找在互联网时代发展新风口的中国家电企业们开始发现,原来创客正是家电企业在互联网时代引爆和引领的最好风口。既可以将家电企业过去几十年来积累的资源平台进行新的激活和利用,又可以充分利用创客文化整合的内外部力量实现新一轮的再创业。

家电产业创客热潮全面兴起

2015 年上半年的最后一天,位于山东青岛的家电巨头海尔通过新媒体平台发布了一项全新的创客计划:要面向公司员工和社会个体同时启动一项总数为 3 万家的海尔专营店计划,全部为网上的个人微店。这意味着作为中国家电产业最早实施“创客”孵化计划的企业,海尔的创客项目已经从过去的新产品、新技术研发,迅速向直接面向消费者的市场营销延伸。

此时远在千里之外的巴蜀大地四川绵阳,消费电子巨头长虹也在旗下面向所有内部员工启动一项名为“新创项目”的创客计划,意在长虹经过过去两年多时间打造的“智能战略实施和智能生态建设的创新环境”中,形成全员创新氛围。

为此,长虹决定每年投入 2000 万元支持员工创客项目的孵化,同时在条件成熟之后还会向社会进行项目选择和投资。以员工创业为主体,目前长虹集团已经形成了以“基金+基地”和“大平台+小团队+众创新”的全新模式,试图为这家老牌巨头注入新的发展激情和活力。

短短几年时间,在中国家电产业,一股创客化浪潮在海尔、长虹、苏宁、国美、美的、海信、TCL 等一大批家电制造商以及家电连锁商的共同推动下全面拉开。发展规模和轨迹也基本上由“鼓励内部员工创业与创新”起步,发展到一定阶段后逐步放开吸引社会创客的进入,最终形成“内外融合”的创客孵化平台。

而与很多行业企业的创业创客孵化平台不同的是,家电企业当前推动的创客转型与变革,基本上还是聚焦于家电与家庭相关领域,在充分发挥内部员工的主动创新能力和社会创客的创造性思维后,以一些成熟而有价值的创新项目来撬动和倒逼传统家电企业进行从组织架构、管理模式、运营体系和商业模式的一系列转型与变革。

海尔已成为创客孵化平台

经过过去 9 年的持续互联网转型探索与创新,海尔如今已经从一家传统的家电制造商成为一家创客孵化器,并以此为目标,全面推动海尔在互联网时代的转型与变革进程。

与很多企业的创客孵化器多聚焦于内部员工创业与创新不同的是,



王利博制图

一股创客化变革正在海尔、长虹、美的、海信等行业巨头内部产生,有望成为推动家电产业在互联网时代持续转型变革的新驱动力。

海尔创客文化不仅鼓励内部员工创业,还吸引外部人员和资源带着创意、资金、技术进入海尔创客平台创新创业。比如海尔举办的“创客咖啡”、创客大赛等系列活动,吸引了数以千计的创业项目参与,还获得了包括 3W 咖啡、天使汇、清华创业实验室等一批创业资源快速接入海尔创业平台。

今年以来,海尔开始将重点放在创业平台生态圈的打造上。其中,“海创汇”平台就是孵化创客并为创客服务的加速平台,线上、线下结合全流程帮助创客们创业;而“海立方”则是一个创客和创业资源对接的线上平台;创客学院为创客提供系统的创业培训;创客实验室为创客提供创意交互的平台;创客空间为创客对接国内外一流研发设计资源;创客工厂为产品试制阶段提供支持;创客市场为创客提供虚实融合的营销、物流服务平台。

当前在海尔创客平台上,已吸引了 98 家孵化园区,汇聚了 1328 家风

投基金,形成了 13 亿创投基金,聚合了 4000 多家外部公司资源,在全社会孵化和孕育着 2000 多家创客小微企业。其中“雷神”游戏笔记本、天樽空调、免清洗洗衣机、iSeemini(室内投影)等 1081 个创新产品及创业项目已经成功落地,投入市场化运营。

面对当前众多的小微创业团队,虽然他们依托于海尔创客平台,但并不依赖。目前海尔的平台很开放,对于海尔平台上提供的一切,小微都可以自由选择。在海尔创业平台上,小微可以通过“海创汇”创业孵化平台和创客导师获取创业培训辅导,利用创客资源漏斗提供的风投资源池。引入社会化资本的目的重在使创业项目得到市场化和社会化的验证与创业指导,而不是闭门造车,通过资本的社会化倒逼小微人才、资源的社会化。

透过海尔与小微的关系可以看出,海尔从原来封闭组织转变为平台型企业,在组织结构上变成了平台和小微生态圈。小微成为快速配置资源的主体,平台为小微提供快速配置资源的支撑。

在业内人士看来,“创客对于海尔来说,已经不是简单地孵化多少个项目那么简单,关键还承载整个传统家电产业在互联网时代转型变革的开路先锋职能。一些基于产品技术、市场营销和售后服务等环节的创新,已经让海尔这家‘巨无霸’在互联网时代获得了大象也能轻松跳舞的空间和动力。”

长虹创客让想象持续发生

早在去年底,国家发改委批复同意由四川长虹牵手北京宽带产业基金申报的“国家创新投资引导基金”项目,基金规模首期为 2.5 亿元。这意

味着在长虹集团布局多年的创客计划浮出水面。由此也拉开了一场以“创新与创客”为双动力的长虹家庭互联网战略落地。

考虑到长虹集团经过 50 多年的发展布局,已经在全球积累了大量的资源和平台,于是长虹首批选择以北美、深圳、成都、绵阳等地的物业平台,围绕长虹现有的家庭互联网生态圈,通过“基金+基地”的模式,采用“大平台+小团队+众创新”的方式,既强化内部创新又吸纳外部创客,实现项目投资+产业孵化+产业集群的全新孵化器运作模式。

目前长虹孵化器已形成绵阳、成都、深圳、北美等共计 1 万多平方米的物业资源,为创业者提供办公场所。同时还在积极搭建包括众创工坊、小批量试制平台、线上营销平台、产业资源对接平台和投融资服务等专业性服务和资源平台,为创业者提供有价值的孵化服务。针对早、中期的创业团队,通过创客大赛、创业人才计划、创客训练营等方式提供差异化服务。

截至今年 5 月底,长虹集团评审和辅导内部创业项目 60 多个,正式成立公司运营 10 家。其中今年预计销售收入超 500 万元达到 3—4 家,1 家创业企业有望获得社会风险的投资。其中,长虹成都孵化器物业平台于 2014 年年底启动,目前已入驻创业团队 11 家。主要领域为移动医疗、智能制造、智能硬件、智能家居、移动互联网等领域。

长虹内部创业的第一个“吃螃蟹者”王海鹏获得“绵阳市十大创业青年”等称号,创业公司百库科技获得“绵阳涌泉领军团队”奖励。其中百库科技、艾客思、智虹融创等创业企业获得四川 SYE 项目扶持资金,内部创业公司通过“科技型中小企业”认证已达 7 家。

资讯

第一影视孵化空间大咖汇精彩亮相

日前,中国第一影视孵化空间大咖汇在青年电影制片厂举行合作签约仪式,拉开了影视行业数字化、规模化、互联网化创业孵化序幕。据悉,大咖汇专注于全影视产业链的数字化、模块化、互联网化综合性创新服务。大咖汇咖啡由创业大街京东奶茶顾问团队经营负责,提供国内一流餐饮服务。目前大咖汇影视基金募集规模为一个亿,并与知名创投基金合作,提供项目投资、影视产权交易和评估、完片担保、影视装备研发、影视融资租赁、国际资源对接等投资服务。

华府青创空间：启动青春梦想

■ 本报记者 江雪

5 月 20 日,是姜云鹭以及“青创空间”团队的好日子。这一天,共青团辽宁省委书记赵红巍为华府青创空间 CEO、天使投资人姜云鹭颁授省级“青创空间”牌匾。

“和北京的创业气氛相一致的是,辽宁众多有为青年,对‘互联网+’的激情、期望相当高。在投资人眼中,辽宁优秀的年轻人,既是辽宁的今天,也是辽宁的未来。”姜云鹭如是说。

“致敬青春”

作为“省级空间”,立足沈阳的“华府青创空间”显出了“致敬青春”的理念和优势:为青年人创业、创新服务。

姜云鹭对《中国企业报》记者介绍:2015 年初,共青团辽宁省委提出了辽宁青年创业 6+2 模式,做好以“青创赛、青创空间、青创服务”为主要载体的创业帮扶工作。这段时间,青年创新、创业得到了大力支持。

这也是企业家、投资人对自己青春的致敬!姜云鹭表示:“从创业者的角度出发,只要项目过关,创业者将可以免费入驻青创空间,享受孵化及指导、创业培训、创业媒体、投融资对接等细节服务。青创咖啡也会为早期创业的团队,提供开放式的办公场地。”

2015 年 6 月,北京、杭州、广州年轻人的“创业热潮”一浪高过一浪。很多企业家的微信朋友圈,天天被各种项目、各类咨询刷到“黑屏”。作为投资人、首席执行官,姜云鹭熟悉北京中关村创业大街的成功模式,也更加了解,对于任何一个城市中勇气十足的年轻创业者来说,最需要的就是精神引领、资金扶持。这也是华府青创空间准确定位在“提供项目孵化所需的资源及经验分享”上的基础。

“空间,就是要打造一个项目、资金、人才、创意等各种创业元素有效对接的平台。”姜云鹭说。

聚合资源

在投资人眼中,青年人的激情、梦想、智慧、时间就是最大的财富。

事实上,不到几个月时间,创业导师及创客聚集的沈阳华府青创空间,形成了一种从未有过的文化氛围。

定期组织创业导师和资金合伙人对创业者进行的业务辅导,使得“上了瘾的年轻人”,感受到了美国“硅谷”、北京车库、杭州梦想小镇具有的激情和创作创意灵感。

“一旦有初创项目在辽宁与资本对接以后,青创空间作为项目落地承接单位,便让其人在辽宁落地生根。”姜云鹭表示。

记者得知,华府青创空间成立之日举办的“2015 辽宁青创赛项目示范路演”,让辽宁省的年轻人感到“倍儿新鲜”。易洗车、花儿朵朵分期贷、季路医生三个项目创业者的创业路演,让城市的年轻人切实感受到了“创业新模式,或许就是未来的生活方式”。

大时代的创新、创业机遇,被更多企业家看好。参会的全国各地专家事后表示:华府青创空间的三个创业项目,新鲜的创意,体现了“互联网+”的元素。观众给予好评,成熟的投资人、专业人士才能够看到投资机遇。

无数成功的商业案例告诉姜云鹭:创业青年聚合到一起,一定会带来资源聚合。为此,“空间”团队,付出多少辛苦和努力,都觉得“服务很值”。

追寻“风口”

2015 年上半年,沈阳多个技术开发区的投资建设如火如荼。

一位即将毕业、希望走进创业大队伍的学生,赶往了 5 月 20 日下午在沈阳工业大学举行的“辽宁青年创业分享会”。

几百名有创业梦想的大学生与零点研究咨询集团董事长、创业管理服务机构飞马旅创始人 CEO 袁岳见面、探讨、分享各类话题以及听袁岳讲自己的创业故事时,他们表示:真的走近了自己,找到了未来通往财富梦想的方向。

这个“授牌仪式”和“创业分享会”,事实上是启动了“城市未来的大梦想”。

作为投资人,姜云鹭非常珍惜共青团辽宁省委省级“青创空间”的授牌。

在互联网文化熏陶中成长为辽宁省大学生创业导师的姜云鹭,已经开始以专业化的思维、态度、方式服务于青年创业,带动更多投资人。

6 月 12 日,前美国银行资产管理机构哥伦比亚管理集团董事和基金经理、项目创始人唐海瑞,出现在沈阳“华府青创空间”路演大厅的大屏幕上。华府青创空间联手新浪创业路演,举办“医患沟通 APP 医生+”活动,如此专业的路演项目,让无数年轻创业者、希望走进创业队伍的年轻人受益匪浅。他头上的“首席投资官官衔”,很多年轻人也是第一次听过。

考察过美国市场模式的姜云鹭,认同“一代人有一代人的使命”。

5 月 31 日,华府青创空间在华府购物中心举办了“创意互动、趣味交友”活动。邀请了阿翔文化 pop 工作室创始人阿翔、微码客创意工作室创始人王小利,一同与“小朋友、大朋友”在“青创空间”品味生活,体会创造。这呼应了“青创空间”为入住者提供的孵化联合办公区“小工位,大梦想”的定位。

2015 年 5 月 20 日诞生的“华府青创空间”,不但是投资人生命中的记忆符号,更成为辽宁省青年创业者出发的“秘密基地”。行业人士清楚的是,加速器、孵化器、众创空间管理和外包运营为一体的物业创新服务机构,属于一种新商业模式探索,投资者需要很大勇气。

6 月 25 日,“空间网页”显示的“城市·梦想·家”几个字,是对创业者的最新呼唤与回应。

(上接 T01 版)除了为科技创新创业者提供物理空间、优惠的政策扶持与科技基金支持、制造公共技术平台服务之外,王汉光意识到,德国的人才和技术优势正是国内相对薄弱的一环,并且,中德先进制造产业的市场优势不容小觑。国外创新孵化、国内加速转化,“国外孵化器+国内加速器”的新型创新创业模式便应运而生,淄博瀚海慕尼黑科技园最终目的是搭建中德先进制造国际孵化服务平台。

显然,“国外孵化器+国内加速器”的运营模式只有长期深耕海内外园区建设的企业才可以真正概念落地。这也是为什么王汉光底气十足在国内做中美企业创新中心的原因,“瀚海的品牌已经打出去了,国内的企业、园区对和瀚海的合作都很有兴

趣”。

中美企业的“共赢”复制

瀚海选择合作对象的标准很简单:一定要高大上。这也是瀚海一直的合作准则,瀚海 QB3 生物医药孵化器的合作对象美国加州定量生物科学研究所便是当地运营能力极强的知名组织。之所以选择一线城市和知名企业,王汉光有他自己的理由,“高新技术一定是从高端到低端转移,农村包围城市是行不通的。”

现在看来,淄博瀚海慕尼黑科技园似乎就是中美企业创新中心的雏形。但又有所不同,中美创新中心作为科技部授予的国内中美企业的唯一品牌,在国内的复制属于标准化复制,采用的是三位一体的模式,一个地方

政府,一个国家级开发区或高新区,一个拥有国际化实力和愿景的企业。

王汉光告诉《中国企业报》记者,“瀚海为国内的企业走出去尤其是美国提供一个创新创业的平台,我们的选择慎之又慎,下一步要把这个模式推到全国,瀚海的合作对象一定要有国际化的愿景和国际化的需求,并且要有培育这个产业的长远目标。我们打算在国内寻求一个 1500 平方米的物理空间,这样为中美企业创新中心提供方便。”

目前,中美企业创新中心在北京和深圳已经初见成效,在政府的支持下,瀚海的海外资源正是园区和企业所需要的,这对区域经济也将产生长期的助推作用。据王汉光透露,瀚海的下一步目标是开创“美国硅谷—中国北京—中国深圳”三点一带的新局面。