

吸引投资人变成“自己人”

## 南潮信息：投身物联网技术革新

■本报记者 徐阳 浦东报道

2016年4月23日中午,已经在某著名投资机构任投资总监的荆天为加入了一家名为“Ruif”的创业公司。没有欢迎仪式,没有高大上的写字楼,更别提专属办公室。就在当天早上8点,荆天为刚参加了基金从业资格考试。走出考场,荆天为提着电脑包便径直前往位于张江某孵化器内的公司所在地。那天,还是他的生日。

对此,荆天为说:“我知道我想做什么,那就让我在做的过程中去理解为什么我做出了这个选择。创业的意义与我人生的价值观不谋而合。”

## 伟大往往诞生于微小

2013年,荆天为从美国密歇根大学毕业。随后从事医疗器械方面的科研成果转化。在一次校友会上,经过朋友介绍,认识了现已是某知名投资机构创始人的学长,一时相谈甚欢,荆天为在学长的大力招募下,决定回国投身金融。

三年时间,荆天为依靠敏锐的眼光与过人的分析能力,做到了该投资机构的投资总监。2016年,有一个年轻人找到他,想融资。荆天为回忆道:“他第一次对我介绍产品时,一点都不打动人,我草草听了便结束了对话。然而回家后,这个年轻人的产品却始终在我脑中浮现,越想越觉得有趣。经过一晚上的深度思考,发现这个产品有着无比广阔的前景。若真的能够实现,就是一场物联网行业的革新,是具有历史意义的工程。”

翌日,荆天为主动拨通了这位年轻人的电话。年轻人的名字叫Roy,是创业公司Ruif(南潮信息科技有限公司)的CEO。



孵化器良好的工作环境,吸引着越来越多像南潮信息这样的创业公司来这里实现梦想。

□黄日阅/摄

后来,荆天为不仅帮助Ruif融到了资本,还把自身也“搭了进去”。他很快从金融业退出,成为了Ruif的市场副总裁。

Ruif做的是物联网操作系统。“物联网概念提出了这么多年,始终停滞不前,原因是成本太贵,给人留下贵族游戏的印象。实际上,成本降不下来,是因为没有普遍适用的操作平台”,荆天为介绍,长期以来,数量繁多的硬件厂商之间互不兼容使得硬件工程师们难以开发出杀

手级的硬件产品,而软件工程师们也由于缺乏硬件开发能力,在物联网上开发应用极其困难。Ruif要做的事,是让软件开发者不用了解纷繁复杂的底层硬件协议,能够基于一套统一的物联网操作系统写出“爆款”物联网应用。就像微信,如果没有安卓、苹果系统,微信的出现可能要晚上数十年。

如此宏大的项目,单凭一个创业公司能做得过那些国际巨头?荆天为说,

“巨头有巨头的研发限制,创业公司完全没有包袱,可以最大化做到中立、为服务对象考虑。1970年,可口可乐公司提出要每罐乐都有追溯系统,物联网概念就这样不经意间横空出世。现在,Ruif共有40人,目标是做好一个操作系统。这不是痴人说梦,所有伟大都诞生于微小。”

“你看,我们现在已经实现了。去年5月,我们初代产品发布。去年年底,产品开

始市场化。目前主要利用物联网帮助企业降低运营、生产成本。今年,我们的客户要到200家。”荆天为自豪地说。

## 孵化器为初创企业助力

他们确实该有如此底气。在今年一月份,Ruif入选了微软加速器(上海)首期入驻团队。须知,微软加速器被誉为“中国最佳孵化器”之一,是创业者们心中的“哈佛大学”,因为它的录取率不足2%。

录取原因,除了自身实力外,还有优质的平台助力。荆天为感慨,得益于功夫国际孵化器的对接和推荐,Ruif从全国1000多支团队中脱颖而出。也是借助于功夫这个平台,Ruif实现了与更多与政府、微软、其他商务渠道资源衔接的机会。

据了解,功夫国际孵化器的成立是微软助力中国创新、创业的结果。主打“物联网”方向,同时也涵盖了大数据、互联网金融等领域。进驻功夫国际孵化器的团队成员,可以享受到微软提供的免费云资源,还可以得到微软研究院专家顾问团的紧密支持,微软为入驻功夫国际孵化器的企业提供包括在公司团队定位、行业分析体系、产品建设体系、产品运营体系、团队建设体系、资本运作体系等方面专业的解决方案咨询服务。

如今,张江纳贤路800号,是一幢不起眼的楼宇。功夫孵化器就设在这里。孵化器内已有近20个团队入驻。荆天为说,张江拥有大量的技术人才,有英特尔、高通这样的行业巨头,有全球集聚的研发团队,同时张江的芯片半导体行业特别发达,又有大量做方案的公司,所以从整体考量和全球发展来看,上海是在物联网领域最有可能夺得先机、拔得头筹的。

## 吉美瑞生：干细胞治疗初见成效

■本报记者 徐阳 浦东报道

日前,来自浦东的高科技企业吉美瑞生再生医学集团以5亿人民币估值完成A轮融资。同时,该公司与上海市东方医院合作开展的干细胞治疗技术正式获得了国内首批8家干细胞临床试验项目备案。

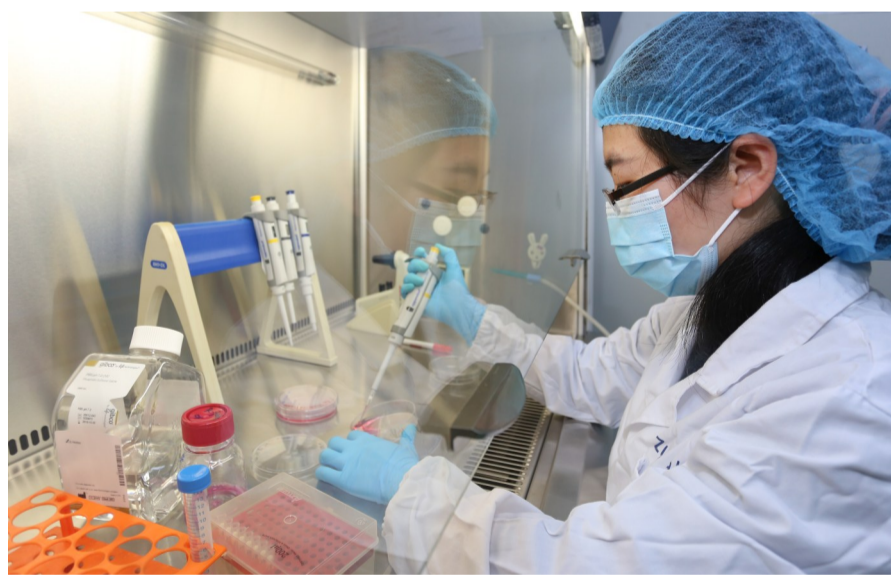
干细胞是一类具有分化和自我更新能力细胞的统称。由于其具有再生修复组织器官的能力,对包括肾衰竭、慢阻肺、肝硬化、糖尿病和心力衰竭在内的多种疾病有理论上的治疗潜力,因此长期以来一直是全世界科学研究的热点。

“该治疗技术目前主要用于肺脏再生领域。”吉美瑞生创始人左为介绍,由他率领的科研团队攻克了层层技术难关,成功发展了基于滋养层系统的多种成体组织干细胞体外扩增方法,同时还发明了干细胞经气管理植方法,成为干细胞体外扩增、移植的世界第一人。

如何理解?“以小鼠为模型举例来说,我们先从人体肺部发现并提取10个干细胞,放置于培养皿中,通过技术使其扩增为1亿个干细胞。选取先天免疫缺陷的小鼠进行试验,先注射药物让小鼠肺部迅速衰竭,择机将培养皿中的干细胞通过气管注入小鼠肺部。一段时间后,小鼠肺部重新生长,最终成为接近健康人类肺部且功能完全一致的嵌合肺。”左为说。

左为的合伙人张婷也表示,实际上,每个人体内或多或少都有肺脏干细胞,它们其实是胎儿发育阶段遗留下来的产物。只要数量足够,条件适合,这些干细胞可以让成人的肺像胎儿那样重新再发育一次。当肺部有肺气肿、纤维化等结构损伤时,干细胞可以让肺组织重新再生,修复受损病灶,恢复肺脏功能,有望最终治愈疾病。

在成功制造小鼠模型后,吉美瑞生不断完善技术,在人体临床试验方面迈出了重要一步。截至目前,已成功为近10位肺病患者治愈疾病,恢复肺脏功能。“曾经有一个患者下地时间接近6分钟时就需要坐下休息,经过干细胞技术治疗后,现在已健步如飞。”左为说,肺病患者是很痛苦的,长



吉美瑞生在张江获得了很多创业帮助。

□黄日阅/摄

期呼吸不畅,许多人最终是跪着死去的(因为跪着呼吸相对最顺畅)。

在此次国家首批8家干细胞临床试验备案出台前,国内市场上已存在着各类技术手段良莠不齐的干细胞临床试验。一方面,干细胞治疗在市场上颇有需求,另一方面,企业的相关技术是否成熟稳定却无人监管。久而久之,干细胞临床试验成为了业内的“灰色地带”。随着国家生物医药水平的发展,市场对干细胞临床试验需求的增加,以及国家对该领域发展的不断重视,干细胞临床试验监管完善迫在眉睫。

左为认为,国家相关部门对干细胞技术应用的监管日趋规范完善,一方面加速了干细胞今后作为药品和医疗技术正式进入临床应用的步伐,另一方面也推动了真正有临床价值的干细胞存储业务。

左为还记得十分清楚,“帮助人类再生肺脏方面,我们的首位病人姓张,内蒙古人。虽然在手术前与对方签署了有关协议,团队仍然十分害怕。术后连续三天,24小时派人守在病床边,不敢擅自离开。因为万一出现状况,别说护士,医生都无从下手。”而事实上,这位张姓病人恢复得十分迅速,术后基本没有不良反应,几个月内长

出了正常成人肺泡数量的十分之一。“研究显示,人类无障碍存活,只需要正常肺泡数量的七分之一。”左为说。

一战成名后,全国各地,甚至其他国家慕名前来求诊的病人不在少数。对此,左为坦言“由于目前该技术还不能大规模市场化,被我们拒之门外的病人也有许多。不过,随着国家对干细胞技术应用的监管日趋完善,相信在三到五年内,干细胞技术应用规模化、市场化也将有所进展。”

据了解,2015年,左为的团队参加了科技部全国创新创业大赛,获得了上海市团队组第二名。2015年7月,吉美瑞生医学入驻张江创业工坊@祖冲之2305。凭借再生医学细胞治疗项目,吉美瑞生首轮融资2000万元人民币。“张江是生物医药产业高地,氛围很好,合作机会也多,在国内外也有知名度。”左为介绍,美国、新加坡不少生物医药领域的教授知道张江。“医药本身是个国际化的行业,知名度对公司将来业务拓展很重要。”张婷介绍,团队落户后,张江孵化器给予了很多帮助,对初创期的企业很重要,不仅帮助企业申报最高可达30万元的研发补贴,还有项目申报、沙龙、讲座等。

## 百芬：用物联网在蓝海中逐梦

■本报记者 徐阳 浦东报道

假设在机场卫生间内,通过手机扫描墙壁上的二维码,便可选择中央设备喷出的香氛味道及持续时间,既为机场免去了持续喷洒香水的各类成本,又为人群提供了多样选择。这种基于物联网技术的香氛产品正是百芬环境科技有限公司创始人杨若目前探索的方向。

杨若从湖北电力学院毕业后,做到过格兰仕集团陕西分公司经理,期间学到了营销技巧,也积累了不少人脉。2008年,在西安交通大学进修MBA时,杨若感受到了“山外有山、人外有人”的广阔天地,他决定创业,“就凭这一身营销本事打天下。”

2009年,杨若基于原先在家电行业积累的人脉资源,做起了电视购物。创业虽苦,但他干劲十足。“从大企业出来,丢了光鲜的外表、稳定的收入、较好的社会地位,但这些我很快就能通过努力赚回来。”杨若回忆,当时他坚信自己创业会走向成功。然而,事与愿违,企业经营最终失败。杨若总结失败的原因,创业的每一步必须由能够具体落实的计划构成,同时必须与时代同步,也就是说,必须与互联网和科技结合。

总结完教训,杨若来到浙江见一位老朋友,想从他那里“寻求到一些创业建议”,朋友向他介绍了香薰行业。他意识到,随着经济条件不断提高,大城市的人们对生活品质的要求也在日益上涨,而香薰行业目前还是一片蓝海。杨若马上联系上了曾经的校友们,创立了百芬环境科技有限公司。

现在翻看百芬的官方介绍:它是华科工程研究院孵化的高新科技企业,于2013年注册成立,于2015年5月份获得海捷500万天使轮融资,并于2015年10月获得高新技术企业认定。实际上,在2014年的前三个月,百芬便遭遇危机。杨若以为有校友坐镇,自己无需涉足产品研发,只需负责最擅长的市场营销。然而巧妇难为无米之炊,产品才是企业的灵魂。市场营销与产品真实质量无法

匹配,遭到市场的大量负面回音。

“放眼全国,香薰行业才刚起步”,杨若决定,从原料采购到产品研发,每一环都要学会。于是,每一款原料加工、每一种剂量配比、每一次管道试验,他都亲身参与。一年半时间,杨若和百芬的科研团队已经在香薰业拿下了多达40项专利。其中包括百芬自主研发的香氛设备拥有目前国际技术领先的二次雾化负压扩香技术,相比竞品具有扩散效果好、精油耗量少、雾化头不堵塞的三大特点;以及国内首创的专属精油瓶和识别芯片,可以保证扩香设备使用的专属性和排他性。

杨若坦言,直到去年年底,百芬的发展模式还没有形成具体思路。“我犯了第一次创业时的老毛病,没有在创业前形成具体计划。但是我也有进步,我坚持把技术做强了,把产品做好了。”有了上述两个杀手锏,百芬报名参加了全国创新创业大赛。那一届比赛中,杨若认识了许多如今大名鼎鼎的创业者,比如饿了么的张旭豪、摩拜单车的胡玮炜。他们给了他启发:做基于物联网的产品服务公司。简单说,就是卖时间。消费者通过手机,扫描类似二维码的链接端口,手机App会自动识别出该二维码所对应的特定机器。消费者按喜好选择扩香时间、香氛款式。款式主要分免费的基本款与收费的升级款,升级款内包括助眠、培养情绪、去除烟味、净化空气等功效性香氛。由一家品牌统一为公共场合提供香氛服务,可以为其大幅度降低成本,同时也提供了更加多元、高端且优质的消费选择。

如今,这套系统正在开发,预计今年6月份项目落地。杨若透露,百芬已经与“汉庭”、“如家”等快捷酒店签订了试点协议,包含3000多家酒店,预计投放1万台设备。“在全国顺利,百芬的目标是2020年前,在全国不同场景投放2000万台设备。”

目前,百芬位于张杨路附近的公司地址只剩下一间小小的试香间,科研团队每天挤在里面做着试验。杨若说:“我们马上就要搬到张江了,听说那里有最好的政策、最浓厚的科创氛围、最集聚的科研设施,我们都很兴奋。”