

## ■创业故事



去星巴克不是为了喝杯咖啡,它连接的其实是一种生活方式,而洪泰空间想做的是连接不同的创业企业,连接不同的资源,是星巴克的升级模式。

## 洪泰空间:我们可不是二房东

文·本报记者 操秀英

“一年秋风劲,江天万里霜。10月末,霜降,我创业一年半了。”王胜江的文字很诗意。

去年4月19日,王胜江与洪泰基金合作打造的洪泰创新空间宣布成立,定位中国首家创业服务运营商。如今,一岁半的洪泰创新空间已然在创投界脱颖而出,CEO王胜江也从叱咤风云的地产高管成为创投圈“老王”。

在寸寸寸土的望京中心,从地铁14号线望

京站H口出来,巨大的“洪泰 Azure”出现在眼前,已成为望京的一个地标。冬日凛冽,但空间内的创新热情似乎扑面而来。

采访从WeWork公布进军北京谈起,王胜江哈哈一笑,“非常欢迎,早就渴望与之PK。但是我要强调的是洪泰创新空间与WeWork不一样,我们不是二房东,我们是创业服务生态平台,我们的目的不是创业企业来这里办公,而是帮助它们成长。”

## 星巴克升级版

王胜江是那种从骨子里追求新事物的人。2013年3月份,他辞掉SOHO中国前副总裁职位。毫无意外,他很快厌倦了赋闲在家的日子。

“一段时间的闲逛与磕磕碰碰以后,我发现一点新鲜事。出于本身对地产的敏感,我发现很多科技园、产业园区人气不够,空空荡荡,有的甚至还长了杂草。我萌发了一个房地产+的概念,想做产业+房地产,科技+房地产。”王胜江在《99天的创业》自述中写到。这段时间的摸爬滚打让他体会到创业者的艰辛和痛苦。

与老友、洪泰基金联合创始人盛希泰的一次聊天让他清晰了做创新空间的想法,“我是商业地产出身,正在创业,国家也提出双创的口号,我就兴奋了,能够将这些元素都整合的平台就是‘创业+空间’的概念。”王胜江说。

## 一切为了创客

王胜江构想中,空间所有的一切都以创客为中心,为创业者提供战略规划、业务梳理、媒体推广、技术支持、财务顾问、投资、法律、税务、财务等服务,房地产只是创业链条上的一环。他考核员工的唯一标准是,你为创客们提供了什么样的

事实上,随着房地产行业的黄金时代过去,地产商也希望借助“众创空间”有所作为,招商地产、华夏幸福产业园、SOHO 3Q、万科云城等都在尝试,其中最吸引眼球的莫过于王胜江联手洪泰基金打造的洪泰创新空间,以及毛大庆牵手徐小平的真格基金成立“优客工场”。

虽然都是创业与地产跨界合作的产物,但玩法不同,王胜江强调“连接”:“我们团队的每个人要尽最大可能连接创业者,为他们提供支持。”

“前些天的一个会上,有人说创客空间是写字楼的一部分,我马上反驳他,洪泰空间绝对不是。”王胜江以星巴克作比喻,“去星巴克主要不是为了喝咖啡,它连接的其实是一种生活方式,而我们想做的是连接不同的创业企业,连接不同的资源,我们是星巴克的升级模式。”

服务,带来了什么样的价值?

“国内绝大部分创客空间采取的是联合办公形式,对他们来说,租金是天花板,但对我们来说,租金是地基,我们在此基础上打造一个生态,给创业者提供服务。”王胜江强调。

## ■众创空间

## 海尔再变身:从制造工厂走向创业乐园

文·本报记者 李禾

在青岛的海尔集团产品展示大厅里,分别展示了十多平方米的一居、两居、三居等不同的智能家居配置。这其中,馨厨冰箱特别引人注目。这款已经在居民家庭使用的互联网冰箱上,有个电子显示屏,可以显示出食材保鲜期、海量菜谱等。用户可一边做饭一边观看新闻节目、影视剧,随心听天气预报和相声,还可下单订货……

馨厨冰箱就是海尔海创汇平台小微创客研发的产品。“馨厨与用户见面后的第5天,就获得了第一笔第三方支付收入。这是一位北京用户通过馨厨冰箱的电商平台购买了一袋大米。于是,一些看到收益的第三方平台资源也纷纷被吸引进来,现在音乐类、广告类、电商类等资源方主动前来洽谈合作事宜。”海创汇孵化器加速器负责人马婷介绍说。

据悉,海尔以青岛海创汇平台为样板,在北京、杭州、宁波、海口、重庆和武汉等9个城市分别建立了创客空间或孵化器。如今,海尔海创汇平台已聚集4700多家外部一流资源,30亿元创投基金,1330家风险投资机构,103家园区孵化器资源,创业项目1200多个。同时,该平台上有3800多个节点小微和上百万微店正在不断实现资本和人力社会化,超过100个小微企业年营业收入过亿元,22个小微企业引入风投,12个小微企业估值超亿元。

## 20年变、变、变

马婷告诉记者,海尔的发展经历了五个阶

段,体现自我否定、不断超越,紧跟时代的战略创新。

1984—1991年,名牌战略阶段,主要是抓质量创品牌。“那个时候,中国缺的不是市场需求而是好的产品。海尔只做一个冰箱,以高质量创出名牌。”马婷说。

1991—1998年,多元化战略阶段,以“吃休克鱼”方式兼并国内18家企业,实现家电规模化。这个时期兼并扩张的不是资金而是观念,海尔把做名牌冰箱的管理文化移植到相关产品领域。

1998—2005年,国际化战略阶段,出口“创牌”而非出口“创汇”。国际市场缺的不是中国制造而是中国名牌,海尔先难后易创国际品牌。

2005—2012年,全球化品牌战略阶段。“走出去、走进来、走上去”,从制造业向服务业转型,通过零库存实现与用户的零距离,推进“人单合一”双赢模式。

2012年至今,是网络化战略阶段,为用户提供按需设计、按需制造、按需配送的个性化体验。采用的是人单合一的双赢模式。”马婷说。

## 从“出产品”到“出创客”

“互联网+时代的最大特点就是去中心化、去中介化,这给企业的传统管理模式带来极大挑战。”马婷说,近年来,海尔组织结构进

秉承这一理念,洪泰创新空间组建了传媒、基金、FA、孵化器管理、活动、课程六个团队,创业项目进驻空间后,要求六个团队给予支持。

正因此,位于望京的洪泰 Azure 1个工位每月1千多元,与很多空间相比,这价格有点小贵,可创业团队们就是认准了这个地方,最夸张的时候有创业团队排队等了三个月,等到新的工位释放出来,宁可放弃免费的其他办公地。

在这里,王胜江希望看到的创业企业间的“连接”化学反应正在悄然发生。跨境电商海外U人入驻的时候,正好赶上空间一个团队美科科技拿了2千万融资毕业了。海外U联合创始人肖毅不失时机地在毕业典礼上搞了海外U抽奖,狠狠地做了一把广告。

聪明的创业者看到了这里巨大的资源优势。大门入口处附近工位是交通要道,人来之

## 走向“产业+双创”

以北京为据点,洪泰空间在全国迅速攻城略地,已在各地成立近30个空间。让王胜江自豪的并非这个数字,而是入驻这些空间的企业有75%都拿到了下一轮融资。

“打造全国型的创业服务平台可以实现更大范围内的资源整合,比如入驻我们的明星企业有粮网、家水赛事,他们希望能将业务拓展到长三角、珠三角,那我们在当地的空间就可以帮助到它。目前有粮网和家水赛事都在海南等地开设了分支机构。”王胜江说,创业要在一线,要尽可能接近市场,洪泰创新空间希望其入驻企业能跟空间一起实现全国布局。

当然,各地的空间必须因地制宜。“广州侧重于制造业升级,长三角聚焦文体产业,南京主要是文化创意类的,而苏州则更偏科技一些。”王胜江大致梳理道。

在这过程中,王胜江和洪泰创新空间管理层对于创业空间有了更深的理解,“去年空间成立

时,肖毅一眼就相中了这个地方,只要有大咖来空间,都逃不过他笑咪咪的眼睛,他毫不客气地将洪泰创新空间平台上所有能利用的资源转化为自己的资源。”

如今,洪泰创新空间的CEO们成了老王的忠实拥趸者,他们聚在一起叫“老王兄弟会”,互相支持,抱团发展。正因为如此,有很多家别的空间给肖毅开出各种优厚的条件让他离开洪泰空间,他都婉言谢绝。“作为一个从武汉,天津进入北京市场的创业公司,起步是相当困难的,没有资源,没有人脉,竞争激烈,资金有限。假如当初没有进入洪泰空间,我相信我根本没有现在这么多的资源。”肖毅说。

“通过洪泰空间组织的路演,我认识了很多很多创业者,而且遇到了我目前在最重要的合作伙伴。”说起洪泰空间,肖毅说他的感触最深。

他认为中国的创新创业经历了贸易、代工制造、精致制造三个思维阶段,洪泰创新空间希望成为未来科技精致创造的基地。

在他看来,前两年如雨后春笋般成立的各种创客空间在未来几年将快速洗牌,“空间自身的商业模式要形成,很多靠政府补贴的小空间可能将很难生存,此外,要形成各自品牌和特点。”

巨变带来机会,洪泰空间显然信心十足。当然,王胜江有自信的底气。“2016年,洪泰空间迅速扩大规模,接下来,我们将做深做细,进一步强化品牌。”王胜江说。

## ■投资家



经纬中国合伙人 肖敏

## 投B2B更看重 服务化、效率化、规模化

中国的B2B是一个巨大的、等待着被信息化平台改造的领域,如同今天的云鸟,处于一个要被数据化、被智能化和被金融化的阶段,我们是看好B2B模型的投资方向的。

我们投一个交易平台项目一般看重三个点,第一提供的服务有没有本质的提高,第二是对原有这个行业的效率有没有巨大的提升,第三会看这个事情能不能够覆盖到很多的地域,能不能规模化,即服务化、效率化跟规模化。

投资B2B我们的标准也是看服务、看效率、看规模化等方面,我们不希望投的B2B的公司会变成这个行业里面最大的一个经销商,这样的B2B是没有太大意义的。比较B2B跟O2O模式上的差异,O2O绝大部分提供的是服务,B2B更多的是商品交易,但是商业逻辑基本上是一致的,我们不只是看交易的本身,更多的要看在整个产业链上这个创新公司提供了什么价值,如果只是在中间的一部分分销或者差价切掉了,我们认为这样的价值是不够的,价差的竞争在没有形成垄断前不是门槛问题只是成本问题,这只是很重要的一个判断点。

我们对B2B的关键点有很多的判断,但是基本的判断是看具体的行业当前的情况到底是怎么样的,处于什么样的发展阶段,比如处于买方市场还是卖方市场,假如处于买方市场B2B就非常有机会了,但是低毛利的B2B不太容易做成,除非是大宗交易。O2O我们服务的多是2C的用户,小部分也是去服务2B。其实,当下游的被服务的对象,是一个B的时候,其实它更难,因为B本身是一个商业体,考虑的是赚钱的事情,如果给这个行业改造的时候并不是其生意做不下去的时候,要给它提供服务非常艰难,除非要比其原来的服务更好,比其成本结构变得更优,让其做的越来越大,这跟C端是不一样的,C端有很多偏体验性的消费和感性的消费等。从消费需求出发点来看,B端只有一个出发点,就是能够让其生意变得更好,所以B2B确实比较难投,但是一旦投成一个以后对行业产生的破坏力可能是非常大的,我们有很多的案例。

同时,我们也注意到,并不是每个行业都适合被B2B去改造,在过往,我们已经形成了一套什么样的行业和时间点适合用B2B去改造的投资逻辑,在这几年里,我们做了很多布局。很多行业到了裂变的关键节点,在不同行业可能这个节点出现的时间、节奏会不一样,投B2B的人,更需要有足够的耐心B2B是一个深度的垂直行业的一个改造,所以需要投资人花时间,要去理解这个行业,大体上,我们仍然看好在这个领域的继续布局,接下来应该还会投更多。

(本报记者马爱平根据肖敏在云鸟发布“鸟眼”系统大会上的发言整理。)

## ■资讯热搜

## 多措并举促进 返乡下乡人员创新创业

国务院办公厅近日印发的《关于支持返乡下乡人员创新创业促进农村一二三产业融合发展的意见》明确,对农民工、高等院校毕业生、退役军人、科技人员等返乡下乡人员到农村开展创新创业给予政策支持。

意见提出,要通过承包、租赁、入股、合作等多种形式,领办创办家庭农场林场、农民合作社等新型农业经营主体;通过组建创业团队、产业联盟,开辟创业空间;通过发展电商平台,实施“互联网+”现代农业行动,开展网上创业;通过发展股份合作制、股份制和合作制企业等形式,培育产权清晰、利益共享、机制灵活的创新创业共同体。中央党校教授周天勇认为,在农业转型发展过程中,推进农业的产业化经营,促进“接二连三”是一个重要方向。“鼓励各类新兴产业新业态新模式,不仅是当今世界现代农业发展的趋势与方向,也是我国农业产业提升市场竞争力、促进农民持续增收的重要源泉。”这位专家说。

意见要求,改善金融服务,稳妥有序推进农村承包土地的经营权抵押贷款试点,探索开展农业设施、农机具、生物资产等抵押贷款业务;鼓励有条件的地方探索开展价格指数保险、收入保险、信贷保证保险、农产品质量安全保证保险、畜禽水产活体保险等创新试点。

有专家指出,缺乏金融服务尤其是难以获得贷款是返乡下乡人员创业亟待解决的问题,只有加速试点、加速改革,才能在这一领域获得突破;而上述保险则是编织了一个“安全网”,让他们安心创业。

意见要求,开展创新创业培训,实施返乡创业培训五年行动计划,培训经费纳入地方财政预算。人社部等五部门今年联合印发了《关于实施农民工等人员返乡创业培训五年行动计划(2016—2020年)的通知》。通知要求,将返乡农民工等人员中有意愿开展创业活动和处于创业初期的人员全部纳入创业培训服务范围,针对其不同创业阶段的特点等,开展内容丰富、方式灵活、实用有效的创业培训,实施培训、孵化、服务“一条龙”帮扶,积极帮助返乡创业人员成功创业、不断发展。(据新华社)

的家电制造企业,作为平台化的生态系统,已从“出产品”转型为“出创客”。

## 生态圈要的是共赢

“创客为什么选择海创汇平台进行创业,那是我们平台上有分成3级的4万家供应商,这是海尔作为家电企业多年积累下来的,使创客能快速找到的创业合作资源,而且资源的质量、品控都能得到保证。海尔还有3万家线下店,创业资金帮扶等,帮助创客绕开创业的一些坑。”马婷说。

如备受市场青睐的小帅影院是海尔孵化出的智能投影产品。其机身重量仅为200多克,待机可达3小时,成为国内首款便携式“口袋影院”。不管在卧室躺着、客厅坐着、郊游席地而坐,随时随地都可放映看电影。众筹期间,其价格更是跌破千元。

“小帅影院是3个人的创业团队在2014年成立的。如今已进入C轮融资,销售超3亿元,估值达10亿元。”马婷说。在孵化中,与海尔主业“强”相关的创业项目由海尔占大股、风投方引入风投,员工跟投;与主业“弱”相关的创业项目由海尔占小股,而小帅影院海尔就占小股。

创业带来了共赢。2015年海尔集团全球营业额实现1887亿元,近十年收入复合增长率达到6%;利润180亿元,同比增长20%,近十年利润复合增长率达到30%。海尔线上交易额达1577亿元,同比实现近两倍的增长。

马婷表示,如今的海尔已不是传统意义上