

联想之星携手中科院 助推科技成果产业化

■庄春光 丁飞洋

12月2日下午,联想之星常州创业大讲堂盛大开讲。联想控股有限公司董事长柳传志就“创业一把手的成长”和“创业团队的建设”与在场的江苏中小企业创业者、中科院系统科研创业人员以及来自全国各地的科技创业人才进行了分享。当天,中国科学院副院长施尔畏、江苏省科技厅副厅长蒋跃建、常州市副市长王成斌、联想控股高级副总裁唐旭东等领导也出席该活动并致辞。

承中科院“基因” 促高科技产业化

创业大讲堂现场座无虚席。中国科学院副院长施尔畏在致辞中表示:“我们国家正站在新的历史起点上。中国在2020年要建成创新型国家,这就需要更多的创新型成果,需要更多的创业人才,所以我希望联想之星创业大讲堂能够越办越好,越办越多,使我们的企业能真正站到世界的前列中去。”

随后,联想控股董事长柳传志与两位联想之星学员登台现身说法,讲述如何从科研人员转变为CEO,以及识人、用人、培养人等创业切身感受,引起全场热烈讨论。

柳传志表示:“创业初期,企业会经历‘蒙着打’——‘想着打’——‘瞄着打’的过程,到最后一定要学会定战略,冲着认准的目标,缺什么补什么,有目的地‘打’。”其中,一把手在企业里发挥着重要作用,“如果说企业员工是项链中的珍珠,一把手要把珍珠都能串起来,知道如何把所有人的积极性调动起来。”

为更好地促进科技成果向市场转化,2008年,时任中科院院长的路甬祥和联想控股董事长柳传志共同发起创办联想之星,致力于发现并培养优秀的科技创业领军人才,为早期科技创业企业提供天使资金,树立并传播科技成果产业化、科技创业的观念,探索适合高科技成果产业化的机制。

五年携手双赢 “三位一体”结硕果

创办5年来,联想之星已经历三个战略发展阶段,从最初一个30人的特训班,到2010年初制定创业培训+天使投资的“双轮驱动”模式,再到如今创业培训+天使投资+开放平台的“三位一体”发展模式的全新阶段。联想之星将专业投资机构 and 培训机构的优势结合,并进一步整合各类社会资源,全面解决科技创业所面临的人才、资金等困难。

其中,中科院系统科研创业人员无疑是最大受益者。联想之星CEO特训班免费培养的300位学员中,中科院生源占了119人,是最大的受益群体。联想之星天使投资迄今为止已投资数十家初创企业,累计投资额近2亿元人民币,其中40%左右的资金给了7个中科院项目,涉及领域从化工、新材料、医疗设备到光电设备。

这一系列成果的取得是联想之星携手中科院共同推动科技成果转化双赢的结果。一方面,中科院拥有一个庞大的项目库和人才库:12个分院、100多个研究所,分布在全国20多个省(市),与其相关的企业加起来有近3000家之多,富有潜力的项目很多。另一方面,联想之星背靠联想控股,可以依托联想近30年企业历史所积累的商业资源和十多年的风险投资经验,在为创业团队提供全面深入的创业辅导、投后增值服务、行业人脉和外部资源等方面,有着突出的优势。

创业培训全免费 增值服务定制化

联想之星为中科院及社会科技创业人才量身定制创业课程,以柳传志为首,来自联想企业高管和成功创业者担任联想之星的讲师,分享企业经营管理的实践经验,每年斥资2000万元免费为广大创业者提供专业培训。

此外,联想之星按公司发展阶段,精心设计了一套相适配的教学课程,把企业从无到有、从小到大分成几个阶段,对每个阶段科技中小企业面临的主要问题是什么,企业一把手的能力素质要求是什么等内容进行讨论、总结,变成实操性非常强的课程,和学员交流分享。

联想之星二期学员、青岛中科润美润滑材料公司CEO、中科院兰州化学物理研究所的王晓波以前总把焦点放在技术本身,几次课下来,王晓波固有的思路就变了。“不见得技术程度高就能有市场,用户的需求是最有价值的东西,一些高新技术的产品如果没有实质性地改善需求,消费者其实根本不会买单。”如今,精耕细作的CEO特训班已成为联想之星的核心产品和品牌基础,并面向社会进行广泛招生,吸纳更多的科研创业人员。

柳传志解读联想之星: 企业家要有“奔日子”的特质

■庄春光 丁飞洋

在近日举行的联想之星常州创业大讲堂活动期间,柳传志就联想之星“促进高科技科研成果转化”、“近5年来的发展情况”和“创业者关心的问题”回答了媒体记者的提问。

记者:现在联想之星已推行5个年头了,你对联想之星的发展有何评价?

柳传志:这5年来,对联想之星的评价,我觉得比预定的评价要高。当初创办联想之星时中科院确实是有好些的科研成果,就是转化不出来。这里面有机制的问题,也有观念的问题。哪怕这两个问题都解决了以后,还有一个很重大的问题,就是谁出来组织这个企业,或者把这个企业全部推广出去,这就不属于科学家能做的事了。

我们由于有这些经历,后来又连续做了若干年的风险投资,对中小企业成长过程中遇到的一些问题有一定程度的了解。我觉得我们有一定的能力,自己编教材,然后去培训,所以当时觉得一年可以办一个



联想之星常州创业大讲堂现场,柳传志与嘉宾交流。



联想之星媒体沟通会现场



中国科学院副院长施尔畏致辞。



联想控股有限公司董事长柳传志

超级天使广覆盖 与生俱来“使命感”

为解决初创科技企业资金上的困难,2009年底,联想控股出资设立首期4亿元人民币的天使投资基金,迄今为止已投资数十家初创企业,累计投资额近2亿元人民币,广泛覆盖先进制造、医疗健康和TMT三大领域。苏州捷迪纳米科技有限公司、青岛中科润美润滑材料公司、天津微纳芯科技有限公司、西安和其光电科技有限公司等中科院创业企业名列其中。通过与创业培训的紧密咬合,以及对创业者的深入了解和帮扶等优势,可以让联想之星这个“天使”的失败率比一般天使投资小得多。

联想之星一期学员张凯宁是天津微纳芯科技有限公司的CEO。该公司所掌握的微流控芯片技术可以应用在诸多领域,例如新药研发、环境监测、食品检测、生化分析仪等。究竟选择什么方向来产业化微流控芯片技术,是张凯宁创业最先面对的问题。

在联想之星投资经理的调研指导下,张凯宁和团队终于明确将医疗健康相关的生化分析仪作为发展方向。2010年联想之星投入1500万元帮助张凯宁及其团队成立了天津微纳芯科技有限公司,如此投资规模在天使投资领域实属罕见。2012年,微纳芯的产品

已成功通过药监局的评审获准面向市场销售。

开放平台“聚资源” 创新驱动迎发展

除了对创业者本身的培养和天使投资的介入,科技创业时还需要支持创业的政策和落地环境,在不同的发展阶段还需要其他优质投资人。为此,联想之星又着手搭建了开放平台,寻求合作伙伴,吸引聚合更多的社会资源和政府资源。

如今创业联盟聚集了战略合作伙伴(12家政府相关机构、16家投资机构和7家专业服务机构)、理事会(21位特聘学员理事)、秘书处和7位经验丰富的创业资深人士组成的联盟顾问。与此同时,创业孵化基地在苏州、天津和上海先后落成,联想之星将依靠这三个示范性试点的经验在全国科技创业热点区域全面布局和复制。

党的十八大报告中明确提出要“实施创新驱动发展战略”,为我国科技创新发展指明了道路。围绕国家战略需求和经济社会发展需要,面向产业界,促进科技成果尽快转化为现实生产力,这是联想之星和中科院携手合作不变的初衷,也是未来双方实施协同创新、落实创新驱动发展战略的共同蓝图。

联想之星给予企业的增值服务

筹备期架构梳理:润美成立前,联想之星花费一年时间,和创业者以及研究所反复交流设计出三方满意的架构。

帮助创业者成长:通过联想之星CEO特训班培训,王晓波开始了从科学家到创业企业家的蝶变,股权结构处理得当,市场理解更加深刻。

他说:“柳总第一堂课就说,一个企业的优秀基因就是让它成为有主人的企业,不见得技术高就有市场,如果没有实质改善需求,消费者其实根本不会买单。”

持续帮扶:除了资金的投入,联想之星在战略梳理、团队建设、市场调研等方面为润美提供持续帮助。

西安和其光电

帮助创业者成长 引导企业发现市场需求 制定市场策略

案例

苏州捷迪

立足长远 协助企业战略 实现尖端技术的产业化生产

企业简介

公司:苏州捷迪纳米科技有限公司
联想之星投资
领导人:李清文
联想之星三期学员
主营业务:提供各类碳纳米管及其相关产品,并可根据客户具体需求定制各种纳米碳材料。

创业背景

碳纳米管是未来新材料领域可能的明星产品,有很好的材料特性,从力学、电学、热学等方面看均很好。可能拥有巨大的市场空间,能用于多个行业。但目前该技术仍处于早期的发展阶段。

以李清文博士为核心的苏州捷迪拥有目前世界先进的碳纳米管生长技术,技术门槛很高且不易追赶,申请中国和美国专利9项。

联想之星认为虽然该项目离市场还很远,但基于该材料如能量产对于人类生活可能带来较大变化的意义,立足长远,能够陪伴创业者长期走下去,不能急功近利,短视投机恰恰是联想之星的优势所在。

先进制造大类的中新材料天使投资,需要投资者具有前瞻眼光。而立足长远,能够陪伴创业者长期走下去,不能急功近利,短视投机恰恰是联想之星的优势所在。

联想之星给予企业的增值服务

业务方向确定:碳纳米管是一个非常基础的材料,可以应用在多个领域。联想之星结合团队在技术方面的优势,协助团队确定以碳纳米管纤维作为公司的发展方向,更为重要的是明确公司在现阶段的核心任务不是找到合适的应用领域,而是将主要精力集中在将材料规模化生产的方面,这对于公司的健康发展较为重要。目前捷迪已与国家电网就相关项目进行了合作。

团队风格养成:帮助苏州捷迪从一个科学院的项目组的管理方式向企业的管理方式转变,由过去的科研文章主导型向目标主导型转变。这里包括一起开企业文化方面的会议,协助完成公司建立以业绩为导向的薪资管理体系等内容。

中科润美

帮助科学家转型创新企业家 孵化润滑油行业“特种部队”

企业简介

公司:青岛中科润美润滑材料公司
2010 获得联想之星投资
领导人:王晓波
联想之星二期学员
主营业务:在工业润滑领域,从事高端润滑材料的研发、生产、经营和技术服务。

创业背景

在工业润滑领域,高端润滑材料一直是国外厂商的天下,核心技术和高端产品被海外巨头霸占。彼时身在中科院兰州所固体润滑国家重点实验室的王晓波决定创业。

尽管掌握的技术在国内处于最高水平,想把科技成果产业化却荆棘重重。王晓波当时找某石油企业合作,成果给他们后大多束之高阁,也没有转化。

如今,王晓波已经完成了联想之星CEO特训班的培训,由兰化所与联想之星共同投资,中科润美作为一家掌握国际一流核心技术的科技创新型企业在青岛落户。

联想之星给予企业的增值服务

筹备期架构梳理:润美成立前,联想之星花费一年时间,和创业者以及研究所反复交流设计出三方满意的架构。

帮助创业者成长:通过联想之星CEO特训班培训,王晓波开始了从科学家到创业企业家的蝶变,股权结构处理得当,市场理解更加深刻。

他说:“柳总第一堂课就说,一个企业的优秀基因就是让它成为有主人的企业,不见得技术高就有市场,如果没有实质改善需求,消费者其实根本不会买单。”

持续帮扶:除了资金的投入,联想之星在战略梳理、团队建设、市场调研等方面为润美提供持续帮助。

西安和其光电

帮助创业者成长 引导企业发现市场需求 制定市场策略

企业简介

公司:西安和其光电公司
2012 获得联想之星投资
领导人:张文松,核心技术拥有人
联想之星四期学员
主营业务:以炭光光纤温度传感器为主营业务,光纤温度传感器可应用在智能电网的变压器温度测量等领域,技术处于国际先进水平。

创业背景

光纤温度传感器具有无电源、抗干扰、耐中温(300度)、耐腐蚀、寿命长、互换性好的优势,在电力设备、科研和医疗等众多领域都有应用空间。

在和其光电之前,国内有一些机构在研究光纤温度传感器,但因为缺乏明确的市场需求定位,一直未有产品面世。

智能电网必须对变压器、电机等运营状况进行监测,而光纤温度传感器是目前主要的温度解决方案,是未来智能电网中的关键仪器之一。

通过联想之星的投资及增值服务,西安和其光电明确了在智能电网市场的定位,并开发出变压器绕组测温产品,目前已经生产出性能达到国际先进水平的产品,相较国际公司产品价格优势明显。

联想之星给予企业的增值服务

帮助创业者成长:通过联想之星的增值服务使创业者对企业和科研文化的差异,科研成果、产品和市场的差异,产品研发方面的差异等有了深刻了解。

市场策略:帮助其正确认识市场,从而有助于制定更可行、有助于企业价值提升的市场策略,并针对市场化产品的要素与科研项目的差异,正确认识实现产品化需要的要素和资源投入。

企业管理:帮助创业团队分析管理中遇到的问题,提高自身认识能力和修正团队能力。

天津微纳芯

从明确产品方向到跑市场做调研 始终互助前行

企业简介

公司:天津微纳芯科技有限公司
2010 获得联想之星投资 1500 万元
领导人:张凯宁
联想之星一期学员
主营业务:以微流控芯片技术为核心的小型全自动生化分析检测设备,主要应用在社区医院,农村以及家庭诊疗中。

创业背景

微流控芯片技术(Microfluidics)是把生物、化学、医学分析过程的样品制备、反应、分离、检测等基本操作单元集成到一块微米尺度的芯片上,自动完成分析全过程。

实际上微流控技术可以应用在非常多的领域,例如高精尖新药研发的设备,复杂的环境检测,食品检测设备,也能做中小医院用的生化分析仪。

究竟选择什么方向来产业化微流控芯片技术,是张凯宁创业最先面对的问题。

通过参加联想之星CEO特训班,张凯宁和团队终于明确将医疗健康相关的生化分析仪作为发展方向,2010年联想之星投入1500万元帮助张凯宁及其团队成立了天津微纳芯科技有限公司,如此投资规模在天使投资领域实属罕见。今年,微纳芯的产品已成功通过药监局的评审获准面向市场销售。

联想之星给予企业的增值服务

梳理产品方向:联想之星帮助张凯宁及其团队分析,梳理得出以医疗生化分析仪作为最终发展方向。这一方面出于市场规模和盈利前景考虑,另一方面采用微流控芯片技术的生化分析仪具有体积小、准确率高、维护成本低的特点,将极大帮助改善我国的基础医疗卫生事业。

一同跑市场做调研:确定方向后联想之星的投资经理与创业团队一同跑市场,调研用户需求,从三甲医院、二甲医院到社区医院,通过深入细分市场,进一步明确微纳芯将面向生化检测设备最薄弱的基层医疗机构以及家庭生产产品。

战略梳理及产品规划:积极参与公司长远战略及近期产品规划,给予一定方法论上的指导;密切关注产品推进的关键节点,重点放在时间任务进度方面的管理上,并协助推进公司下轮融资。