

# 为创客打造“拎包入住”的便捷服务平台 让无数“小而美”企业赢在起跑线上 大名鼎鼎的第四象限孵化器是怎么做的?

创业  
故事

当下资本境况凛冽,寒冬捕猎已成为投资常态,而真正的好猎人不只在冬天捕猎,还会圈养狩猎。一个靠实体经济发家的地道东北人王朋彪,经过连续创业后,操刀做起跨界投资,在创投圈做得风声水起。

他创立的河南第四象限企业孵化器有限公司位于经开区兴华科技园内,是国内著名投资机构启赋资本设立的全国连锁创业服务平台,定位为一家全方位服务创业者的投资驱动型企业孵化器。

记者 卢尚卿 文/图

今天经开企业风采录的主角名叫李海峰,是一名80后,大学毕业后去了日本,就读于著名学府东京千叶大学,李海峰却把博士读了一半中途退学回国创建了雅晨生物科技有限公司,从事医疗器械的研发和生产。记者采访了李海峰,听他叙述这段不同凡响的创业故事。

记者 卢尚卿 文/图



## 一路闯荡,从实体到创投做得风生水起

90年代有一个年轻的东北小伙,只身来到郑州“卖轮胎”。这个人就是现在第四象限公司的董事长王朋彪。看准市场后,这位年仅26岁的小伙子毅然向原公司打了114万元的欠条,承包了该公司在郑州的分公司。一年后,创下了1.26亿元的销售额。36岁,他成立河南华豫轮胎有限公司,销量连续多年荣登全国第一,在实体经济领域的首次创业获得了巨大成功。

从此,他开始在河南专心运作自己的轮胎公司。轻车熟路的轮胎实体业让他开始反思,到底应不应该做一个安于现状的企业家?2013年,他决定彻底

跳出传统行业,同年底他开始接触股权投资。

2013年之前,他的个人投资并不十分顺利。也就在2013年,他结识启赋资本创始人。从此以正确的姿态正式进入创投圈。2015年王朋彪与启赋资本合作,同年成立(河南)启富汇。2015年国务院常务会议研究确定支持发展众创空间推进大众创新的政策措施,国家层面大力支持大众创新创业。

借着政策东风,王朋彪将创投正式落地到“孵化器”项目。

2016年成立河南第四象限企业孵化器,自此,他在创投领域也做得风生水起。

## 掘金孵化器,数十家科技企业在这里成长壮大

如果把第四象限比作一个蛋壳的话,孵化的必要条件就是智力和资本。王朋彪将第四象限孵化器定义为新型孵化服务器,第四象限就是要做一个集场地、项目孵化、创业辅导、基金投资于于一体的孵化集群,是要帮助创业者大幅度降低创业风险和创业成本,提高创业企业孵化成功率。

在王朋彪的精心规划中,第四象限走向了正轨,是国内著名投资机构启赋资本设立的全国连锁创业服务平台,依托启富资本强大的创投基金和专业的孵化能力,专注于打造一个集场地、项目孵化、创业辅导、基金投资于一体,在新材料、人工智能、智能制造、大健康、教育等

领域具有重大影响力的孵化集群,致力于让无数“小而美”的“小象”企业赢在起跑线上,逐渐成为新兴行业的领军企业。

第四象限目前入驻企业几十家,对内为企业提供免费自由的办公环境,以及公司注册、资质申请等服务,并定期开展创业活动,为初创项目提供好的学习交流的平台。在资金方面,2016年通过路演等形式,为多个创新项目给予资金注入,包括UU跑腿、优塔智能冰激凌机器人、中盾云印等,助推了河南创新企业的发展,同时也为第四象限的升级作了充分条件。目前河南第四象限企业孵化器作为省级投资型孵化器,在创业孵化领域内美誉不断。

## 迎风而上,坚信河南创业前景一片大好

如果说投资是门高深的学问,那选项目则是学问中的学问。王朋彪说,我的身份不仅是猎手,还正在成为一个“养兽人”。

据王朋彪介绍,第四象限采取“孵化+投资+中试车间+创业辅导+实验室+研发团队”的模式,主要聚焦人工智能、智能制造、新材料、新医疗、教育等领域,致力于通过“苗圃+孵化器+加速器”的运营模式,为优秀创业者提供项目孵化、创业辅导、基金投资、资源嫁接、运营支持、办公空间等多种增值服务。

同时,第四象限依托启赋资本的专

业投行背景、雄厚的资金实力、强大的创业导师团队、100多家已投资企业的资源储备,为入孵企业提供巨大资源共享和强有力的发展支持。目前,启赋资本管理基金规模超19亿元,已投资了150多家早期VC项目,现阶段天使基金1亿元,也就是说,对第四象限的优秀孵化项目可直接投资。

王朋彪直言:“我坚信未来的河南创业前景一片大好,我将带领第四象限孵化器向着明媚的方向前行,为更多的‘小象’企业服务,助推更多的创业者成就心中的理想。”

## “80后”海归的创业故事 为爱妻研发塑形仪 找到新商机

历尽艰辛终于拿到天使投资

### 创业心路:历尽艰辛终于得到患者认可

关于创业,说俗一点,没有一种往里干的精神你是坚持不下去的。回国初期,李海峰与朋友一起合开了一家商贸公司,主要做医疗器械的销售工作,但是一年后,李海峰选择了离开这家公司,开始了将技术产品化的道路。

他首先想到的是与国内现有的医疗器械厂家合作,以技术入股的方式参与。几家公司都是在听完李海峰对技术的介绍后表示很有兴趣,但当谈到合作方式时,对方提出的苛刻要求令李海峰和他的团队无法认可。“我和我的团队经过慎重考虑决定寻找风险投资商,自己创业”。

决定了自己做,首要的事情就是寻

找对这个产品感兴趣的投资者。“找投资者大概花了一年多的时间,也是最困难的时候。投资者一听没有样品就失去兴趣了,可我那会儿连做样机的钱都没有了。这期间我在不停地找投资,有次为了能见一个非常忙的投资商,我开着车在高速公路入口处堵他,为的就是能够向他介绍产品,希望能打动他”。

艰辛的付出终于有了收获,在投资者的资助下,李海峰做出来了样品拿到江苏省人民医院和河南省人民医院进行临床试用,得到了相关领域专家的称赞和患者的认可,凭借着专家的评价,李海峰终于拿到了天使投资。

### 男人“烦恼”,让他找到新的商机

正当事业有了起色时,李海峰在生活上却遇到了苦恼。他向自己的好哥们倾诉,张以涛是李海峰的高中同学,大学毕业后两人又都去了日本攻读医疗相关领域。

回国后李海峰跟以涛各自忙着自己的事业,这期间分别有了自己的孩子,在互相祝贺的同时,不由地聊到各自的“烦恼”,才知道两人的烦恼都是关于老婆的。女人十月怀胎着实艰辛,生完孩子后身心都发生了很大变化,棕黑色的妊娠纹、松垮的腹部、粗壮的四肢、虚弱的人体都让两个女人抓狂,可刚生完孩子又

不能通过剧烈运动和节食来锻炼身体。

有次,李海峰陪老婆定期去妇产医院做形体修复时,百无聊赖地边观察那个笨重的大机器边顺口向医生询问其工作原理。回到家后李海峰就兴奋地给张以涛打电话:“以涛,你知道医院常用的那种腹直肌锻炼修复的机器采用的是什么治疗原理吗?采用的是仿生电刺激治疗技术,这不就是咱俩原来研究的领域吗?你说咱们要是研发一款小巧型的塑形仪,让老婆天天带着使用多好,又方便又省钱。”两人一拍即合,准备为爱妻研发这款新品。

### 市场反馈:Show-ya 塑形仪人气旺

李海峰和张以涛说干就干,但在技术产品化的时候也经历过一些波折,那就是说服公司股东会投资这个项目,好在股东会被两人的情怀感动了。后来经过两个团队齐心协力地研究,Show-ya 塑形仪诞生了,它只有手机大小,携带非常方便,想什么时候用就什么时候用,想在哪儿用就在哪儿用,而且根据受众人群众的特点,设备还可以通过

手机APP智能控制,而且APP里有详细贴心的“贴法帮助图”,让那些没有医学常识的小白们一看就懂。还有卡路里消耗统计、锻炼计划制订等丰富的功能。

为了验证市场反馈,他们通过众筹的方式来验证。在京东平台众筹,短短的两天内就过了50%的额度,这也更加坚定了团队对Show-ya 塑形仪市场前景的信心。