



湘湖畔 他们追寻创业梦

文/陈蓉 王建平 郑舒铭 徐燕红 周青青

湘湖的开发与保护,绝不是简单停留于恢复历史上的湖景,而是倾力打造一座拥有丰厚历史积淀的人文城、产业城、宜居城。“生态、生产、生活”同频共振,和谐发展。从开发的那天起,吸引优质企业生根发芽,让周围居民安居乐业,使湘湖活起来、靓起来,就成为题中之义。据湘管委介绍,截至2021年底,湘湖度假区内拥有企业3500家,涉及工业制造、餐饮酒店、投资管理、文创旅游等多个行业。这里撷取其中有代表性的三家企业与一位个体创业者,请他们分享了自己的创业故事与心路历程。

先临三维 国际同业佼佼者

自1826年历史上第一张永久保存的照片诞生以来,机器不断追赶人类的眼睛,感知世界的维度。今天,机器已经能够感知现实三维立体空间,高精度3D视觉作为机器视觉的前沿方向正在工业制造、医疗、设计和航空航天等领域被广泛应用。总部位于湘湖景区内的先临三维科技股份有限公司,创立于2004年,毫无疑问是国内最先涉足3D视觉领域的企业之一,其在美国旧金山、德国斯图加特和北京、天津、成都等地均设有分支机构。目前,该公司刚获评“国家级专精特新小巨人”企业。

郑舒铭:众所周知,3D打印这项新兴产业正在工业制造、医疗、设计等领域广泛应用。2010年和2011年,美国成功“打印”了世界上第一台汽车和第一架飞机。2020年5月5日,中国首飞成功的长征五号B运载火箭上,第一次进行太空3D打印实验。李总,请您介绍一下您的创业过程,3D打印与贵公司的相关业务和“湘湖之缘”。

李涛:3D打印是国际上先进的产业技术,在我国正处于方兴未艾的发展阶段。三维视觉是机器视觉的前沿方向,也是人工智能的前沿技术,基于影像数据采集、传输性能的不断提高和计算机算力的持续升级,其研究致力于突破传统的二维图像空间,实现三维空间的分析、理解和交互。

我们公司目前专注于高精度3D数字化软、硬件的研发及应用,为3D打印提供前端服务。主营两大业务是齿科数字化和专业3D扫描。尤其是齿科数字化业务规模,已排国内第一。公司与许多重要机构、科研院校都有合作,比如北京大学口腔医院、浙大口腔医院、杭州口腔集团、华西口腔医院、武汉大学口腔医院等。我们为牙齿诊疗机构提供包括口腔3D扫描仪在内的口腔数字可视化诊疗解决方案,帮助牙科医生精准矫正牙齿、种植牙齿。

郑舒铭:先临三维作为行业领跑者之一,有过怎样难忘的经历与过往?

李涛:创业之初,对于这个全新的产业与领域,我们一边探索一边成长。事实上,发展过程中也走了一些弯路,遇到了各种不同的挑战,受到技术、人才、产品定位等多重瓶颈的困扰。我们不断地在各个领域进行试验。其间,我们也做过3D工业设备打印,由于成本太高,占用资源太多,业务量又不稳定,所以前十年始终在亿元产值上下徘徊。后来,慢慢摸到了一点门道,深耕在专而精的3D扫描领域,而不是追求大而全。从此,业务快速上升。去年我们完全剥离了工业打印这一块业务,聚焦在高精度3D视觉,发展呈现欣欣向荣的局面。如今,在单一领域,我们的业务规模已处于国际同业前五的行列。

郑舒铭:湘湖这么优美的地方,特别适合创业吗?公司选择在此落户,基于什么考虑?

李涛:机缘巧合。我们属于科技创新+制造企业,理想位置当然是交通便捷的区域。2004年成立之初,我们在萧山城区中心的绿都世贸大厦写字楼,后来搬到萧山国际创业中心,即萧山水务大厦,之后又迁至华瑞创业中心。随着公司业务的扩张、员工的增加,需要寻找更大的场地。2016年经有关部门推荐,我们来到湘湖。

当时,这块区域周边配套并不完善,员工的出行和吃住也有点问题,我们只能自建食堂、安排专车接送员工上下班。但从未来发展的角度考虑,我们认为这里有独特优势:一是离滨江高新技术园区很近,有利于开展技术合作与吸引人才;二是湘湖得天独厚的美景,让员工上班心情愉悦,有舒适感与幸福感。我们去国外走访大型科技企业时,发现他们也大多选择在环境优美的地点办公。

近几年,湘湖的各种配套越来越成熟,营商环境越来越好,吃、住、行、玩等设施更加丰富完善,为企业创造了更好的条件。这一片区域由于没有过早进行产业开发,可以更加合理地规划、利用资源,避免带来环境污染与资源破坏。相信这儿会吸引越来越多的高新技术企业、科研机构扎根落户。

郑舒铭:当地政府对企业的发展有哪些扶持政策,营商环境与公共服务如何?

李涛:作为地方政府的闻堰街道和湘湖管委会,对企业支持非常到位。首先是腾出宝贵而有限的土地,而且当时出让的地价十分优惠,每亩四十万,如今地价已大幅升值。第一期给了我们20亩,第二期又增供了13亩。

此外,湘湖管委会等单位领导经常走访企业,听取企业呼声,帮助企业排忧解难,切实让企业享受各类扶持高新技术企业的优惠政策。

企业扎根湘湖后,在有关方面的支持以及全体员工的共同努力下,发展如虎添翼。前期经过10年努力,我们的销售额才过亿元。2018年我们的销售额一举突破3亿元,2021年销售额再创新高,达到5.68亿元。经过多年的积累,我们的企业在国际上有了较高的品牌知名度,3D视觉单项业务的规模在同行中已处于遥遥领先的水平。

郑舒铭:企业的发展给湘湖带来了什么?

李涛:先临三维是一家高素质人才密集的企业,员工平均年龄30岁左右,管理团队也很年轻。我们研发人员中,研究生及博士生约占40%。这样一群有活力的年轻人,对当地而言,是新鲜血液的输入。目前公司正处于快速成长期,约有员工800人,其中湘湖总部有600多人,公司每年发放

口述者

李 涛 第十四、十五届萧山区政协委员,先临三维科技股份有限公司董事长兼 CEO

孙国祥 三江控股集团有限公司董事长

章金顺 第十二、十三届萧山区政协委员,第十四届萧山区政协常委,第十、十一届杭州市政协委员,杭州跨湖楼酒店集团董事长

莫佳锋 犀鸟餐饮店负责人

的工资奖金就超2亿元。不少人已在萧山安家,他们在这片热土上工作、生活,一定程度上带动当地消费的提升、经济的增长。

另外,值得一提的是,公司的经济效益良好,毛利润达到56%,净利润约为20%。因此,企业和员工个人缴纳的税收也较可观。仅2022年上半年,我们纳税已经超过4000万元。据统计,我们企业2021年的亩产效益约为2800万元,属于当地“亩产英雄”企业。

作为一家海外业务占据半壁江山的全球领先型企业,我们经常举办国际性的行业峰会,邀请来自不同国家的企业参加。不少海外客户看到湘湖的青山绿水后惊叹不已,完全刷新了对中国的认知与想象,这实际上也是为湘湖做国际上的宣传与推广。

周青青:企业已在新三板上市,未来是否考虑在A股上市?

李涛:2014年,公司已经成功在新三板上市。此后,我们引进战略投资者,包括一些大型国企股东,中国人寿、国开行的投资基金、中信产业基金等,他们一直有专业团队关注相关领域,也看好我们这一产业。我认为,上市这件事可以顺其自然,关键还是做好主营业务,让企业发展更上一层楼,在自身擅长的领域有所作为,为社会做点贡献。

湘湖建起一座“健康城”

春秋战国时期有位名医叫扁鹊,能“治大病”,手到病除。他的二哥能治“初病”,即病情初期就能治愈。他的大哥能治“未病”,做到让人不生病,这是最高的境界。

杭州御湘湖国际健康城有个独特的理念,就是“治无病之病”,为天下人谋健康,通过高品质的健康管理服务,为人们的幸福生活保驾护航。这座帮助人们实现“防疾病、治专病、抗衰老、养身心”的健康城,从一出现就引起人们极大的关注。该健康城董事长孙国祥兴致勃勃地与我们聊起了他的梦想与追求。

王建平:听说您是这儿的原居民,在您心目中的湘湖是怎么样?为何要在湘湖投资建设健康城?

孙国祥:我是土成长长的萧山人,家住闻堰街道(湘湖管委会)裴家村。二十世纪八九十年代,湘湖一带砖窑林立,湖水干涸,甚至有些杂乱无章。没想到,经过20年的精心打造,如今变得那么精致、那么动人,这也算是一大奇迹。

现在的湘湖被列为国家4A级风景区,小桥流水,亭台楼阁,湖光山色,如诗如画。随着湘湖知名度日益上升,人们经常到此散步、健身、吃饭、商谈合作。这里俨然成为老百姓的天堂与创业者的乐园。

我为家乡奇迹般的变化感到欣喜,想让更多的人知道家乡的美、家乡的好。我一直在考虑,如何把生态环境建设与产业发展结合起来,用自己的资源和能力来推动湘湖的发展。

王建平:纵观您的创业之路,从房产领域跨越到大健康行业,促使您走转型之路的动机是什么?

孙国祥:我有一位老朋友,曾经是一位名人,那一年已经103岁,因为健康原因不得不住进杭州城北的一家养老院里。有一次我去看他,他说,你能不能也建一家医院?我当时想,如果我能拥有自己的健康产业,就能直接帮到身边的亲朋好友,还能帮助更多对健康有需求的人们。

这些年我越来越认识到,大健康产业,是未来中国的朝阳产业,更是造福国人的重要产业,发展潜力不可估量。

湘湖山清水秀的环境,隐于都市的静谧,自然是理想的选择。于是,我们在此开始布局大健康产业。一方面,打造三江健康这个大健康领域的生态品牌,建设“应用服务、药品研发、人工智能、生物大数据”四大产业平台,覆盖康复医院、医养社区、健康管理、生物科技、药品研发、人工智能、生物大数据等众多细分产业和领域。另一方面,重点建设三江健康的核心应用服务平台——御湘湖国际健康城。

王建平:御湘湖国际健康城既有疗养酒店,也有未来医院,甚至建立了三大中心、七大专科,那么御湘湖具体开展哪些服务?

孙国祥:我从2015年开始,开始兴建御湘湖国际健康城,2019年9月正式开业。开业初期,我们就确立了“健康管理”这个潜力十足的赛道,开始探索一条适合中国人的健康管理路子。我们的健康管理是一站式的,是医疗级的,更是覆盖全生命周期的。围绕高品质的健康管理服务这个目标,御湘湖打造了独有的技术体系——八大学科、“三维六环”,先后建立了健康管理中心、科学体检中心和疗养养中心“三个中心”,生物治疗、心理睡眠、消化、微

创、康复、中医、年轻化“七大专科”,以及以细胞技术为核心的研发平台。专科专病为特色的杭州御湘湖未来医院,也于2022年5月正式开业。这些体系的打造,重点是为了面向会员提供一站式、医疗级、全生命周期的健康解决方案和生活方式管理,让会员更快乐地活着,提升生命的整体质量。

王建平:听说御湘湖喊出一个令人心动“口号”——“100岁是个小目标,让会员健康地活到121岁。”您这个目标能实现吗?

孙国祥:古人说,“良医者,常治无病之病,故无病;圣人者,常治无患之患,故无患。”与传统医院相比,御湘湖最大的特色,就是从“以治病为中心”转向“以健康为中心”,侧重于疾病的预防和生命的养护。

我认为,人最好的医生是自己,都需要自己对身心健康引起重视,从而做出改变。我觉得身体是靠养的,健康是需要管理的。我想把去医院的人们“拦”在路上,通过科学合理的健康管理来实现他们的健康。最近,我们正在打造一个线上的健康平台,方便会员通过线上线下的方式进行健康管理。

截至2021年底,御湘湖国际健康城服务的会员超过70000名。一些知名的上市公司、大型企业集团负责人也开始接受并享受健康管理服务。

看到越来越多会员走在日益健康的路上,看到他们健康指标从亮红灯转到持续正常,我们感到很欣慰,同时觉得身上的担子更重了,这条探索适合中国人的健康管理路子不能停。

王建平:很多人说健康产业,投资大、见效慢。在建设健康城过程中您一定深有体会,您最大的感触是什么?

孙国祥:任何一个战略性的决策,在下决定之前是非常痛苦的。从房地产转型大健康之前,我同样感觉很痛苦。但我们萧山企业家的精神就是,“要做就做最好”。很多老一辈萧山企业家都是实干型的,做了就要拼命干!

健康管理作为一个新的赛道,虽然创业途中充满了艰辛,行业也缺乏标准,大家都在摸着石头过河。但我认为,健康管理既有国家政策的支持和引导,又有市场的巨大需求,只要我们牢记初心,动用一切资源和能力去帮助人们解决健康问题,一定会越做越好。

跨湖桥餐饮 难以割舍的家乡味

一座城市能让人念念不忘的东西不会太多,但美食绝对是其中之一。湘湖人在湘湖边开酒店,对章金顺来讲,既是一种缘分和机遇,更是一种责任和使命。

一口鲜虾一口汤,一碗乡水解千愁。跨湖桥餐饮已经成为萧山的美食招牌,成为每个萧山人无法割舍的乡味。而杭州跨湖楼酒店集团那些典雅、精致的餐饮店,无疑是出类拔萃的代表。

陈蓉:湘湖开发建设中,您是带头拆迁的第一人吗?

章金顺:我母亲是湘湖人。记得我五岁那年,父母把山脚下的一块荒地一寸一寸地整理出来,盖了三间平房,后来又慢慢翻建成两层的小房子。湘湖开发之初,听说这个房子要拆掉,父母怎么也舍不得!而我覺得,湘湖一旦重建,肯定会变得更美,内心还是充满期待。

为了做通母亲的工作,我第一次对她撒了个谎。当时我开了一个饭店——西苑海鲜楼。我对母亲说,“湘湖一定要拆的,我要是不拆,政府就要叫我停业回家做工作。”母亲一听要影响我的生意,说了声“我就你这么个儿子,那总要听你的”。

陈蓉:湘湖的第一家餐饮店——越风楼,您是如何经营起来的?

章金顺:从湘湖的跨湖桥,到老城区的西河路,再到新区的市心中路,我一直做餐饮行业,其中的艰难以想象。上世纪八九十年代,在经营湘湖跨湖桥饮食店时,我基本上睡在店里,天热的时候还爬到附近的大樟树上睡午觉,当时这棵树也就我的一层饭店那么高,所以这里的经历是终生难忘的。

进入新世纪,看到湘湖建设越来越美,作为湘湖人的我忽然有了一种愿望,湘湖边应该有一家属于萧山人的“楼外楼”。于是,我经过招投标,顺利拿到了越风楼的经营权。越风楼一开张,那古色古香的环境,依山傍水的美景,那具有独特风味的家乡菜,一下吸引了顾客,每天门庭若市,生意十分红火。

陈蓉:湘湖餐饮和湘湖美食文化,您是如何把它们串联起来的?

章金顺:我觉得挖掘老底子的湘湖名菜和湘湖点心,发扬湘湖的美食文化,是我的重要经验。

湘湖菜,讲的是“鲜”和“土”。原材料就地取材,用古法把食材最本质的味道呈现出来。在湘湖我的老家门口有口井,是我父亲亲手打的。山泉冬暖夏凉,村民们每天来此取水。现在这口井已经不在,但湘湖泉水依旧清澈。我们酒店研发了一款泉水鲜虾,便是用清晨的湘湖泉水,配以自制的菜蒲头和笋片,当场现煮河虾制成。东坡鸡、茶碗蒸糕、甲鱼水鸭煲等湘湖名菜,我都是一边找史料,一边问老人,慢慢开发出来的。

跨湖楼有一道古法醋鱼,取活的湘湖包头鱼,不加任何辅料,用原始的醋溜法制作。这道菜肴似简单,但对食材、火候以及料理配比都有很高的要求。很多明星、艺人来萧山,都少不了尝尝这些湘湖特色菜。我希望,跨湖楼的湘湖菜品,能成为湘湖一道不可缺少的风景。

陈蓉:跨湖楼餐饮的发展,是否得益于湘湖的开发?

章金顺:没有湘湖的建设与发展,就不会有今天湘湖餐饮业的繁荣,也不会有杭州跨湖楼酒店集团今天的业绩。在越风楼成功经营的基础上,我又在湘湖边陆续开了跨湖楼、湘湖悦章(原湘湖驿站)、古越人家、湘湖大院、湘湖小隐等多家餐饮店。2009年,我成立了杭州跨湖楼酒店集团,这个名字我也是想了很久的,之所以取名“跨湖楼”,也是为了纪念跨湖桥饮食店和致敬杭州楼外楼。

我与湘湖真有缘,和跨湖楼也有缘,好像冥冥之中安排好一样。我19岁那年,去承包跨湖桥桥头的小吃店。这个跨湖桥饮食店,也算是我“跨湖楼集团”起步的地方了。现在,我的酒店集团核心层,大部分人还是湘湖人。他们和我一样对湘湖有着深深的感情,他们也很愿意和我一起实现在湘湖边打造一家百年老店的梦想。

我在湘湖慢生活街开店

在风光旖旎的湘湖金融镇,有一条集城市观光、整体商务、休闲娱乐、美食餐饮、时尚小资、生态居住为一体的慢生活街区。这是一条500米长街,内有3000平方米新中式建筑群,江南古典园林景观,亭台楼榭,或临河而居,或靠山面水,错落有致,自然朴素,独具韵味,即可静谧清新,也可摩登繁华。

在整条慢生活街里,隐藏着许多创业者和追梦者。有的开了民宿,有的开了咖啡厅,有的开了书院,有的玩起陶瓷工艺。其中,犀鸟西餐店莫佳锋就是其中之一。

徐燕红:湘湖慢生活街区刚建成时,人气并没有那么红火。您当初是怎么看中这个地段的?

莫佳锋:早在湘湖金融镇未落成时,我与家人一起来看花海,就被这里一幢幢外形别致的白色建筑所吸引,想在这风景美丽的湘湖拥有一家自己的餐饮店。我比较喜欢做菜,也开过自己的私人会所,“一边是风景,一边是工作”,这是我的人生向往。当初,我逛了这里众多的农民房子,最后看中了临河的这座房子。

徐燕红:您的这家西餐厅很有特色,有点中西合璧的味道?

莫佳锋:我在大学里学的是动漫设计,毕业后从事平面设计,对建筑设计情有独钟。这个西餐厅装修过程都是我个人设计的,它原来是个农民房子,我做了大刀阔斧的改变,保留一些传统的东西,加上一些时尚的元素,最终成为现在的模样。总体上呈现一种简洁大气风格。

徐燕红:慢生活街区集美食餐饮、文艺小资的生活方式为一体,成为湘湖休闲生活的新地标。那么商家入驻这里有什么门槛吗?

莫佳锋:这需要符合湘管委的总体规划。哪些业态适合入驻,哪些行业适当予以控制,都有一定的规则。不过,当时我进来的时候,引进的商户并不多,入驻还是比较顺利。我的经营业态是西餐,也契合了整个慢生活街的规划。

湘管委方面对我提供了许多的支持,包括减免租金等。其实,这个地段相当好,而租金并不贵。特别是疫情发生以后,湘管委方面减免了约一半的租金,大大减轻了我们的经营压力。

徐燕红:都说创业难,您的餐厅在大众点评网上评价不错,是如何做到的?

莫佳锋:我在另外的地方做过小型的私人餐饮,有一定的餐饮经验。因为之前有一些客户与人脉的积累,我将之前的老客户带到了新的店里。从口味上,我们也采用了中西合璧的方式进行改善,用中餐的口味来经营西餐,受到了好评。我们的咖啡,是自己采购原料打磨的,牛排也是从澳洲引进,品质有足够的保证,在大众点评上看到,我们已经成为萧山最受追捧的网红西餐店之一。我们的价格定位也比较合理,适合中高端人群消费。去年受疫情影响,进口的原料上涨了许多,但我们保持原价不变。因此,营业额比前年涨了30%,吸引了更多的粉丝。

徐燕红:下一步,您有什么新的打算?

莫佳锋:目前的店面360多平方米,有三层。我们将进一步扩大营业面积,进行重新升级改造。店里还打算装电梯,更好地利用3楼的平台。3楼的视野很好,远眺可以看到十里荷香、花海、夕阳等美丽的风景。