

那宸宁：专注于有机废弃物处理



从求学期间维修电脑、销售汽车和数码产品、开网吧,到毕业后开淘宝店、创建公司,多年来,那宸宁一直“折腾”在创业路上。2年前,他与环保项目结缘,成为上海元始环境科技发展有限公司创始合伙人,带领团队致力于有机废弃物的处理与资源化利用。在他看来,创业要着眼于个人兴趣和擅长的领域。“埋头苦干,永不放弃。‘念念不忘,必有回响’。”

青年报记者 明玉君

连续创业 与环保类项目结缘

性格爽朗、思维活跃、言语精炼且不失幽默,这是那宸宁给人的第一印象。同时,他还是一个目标明确、独立性很强的人。当年,年仅18岁的他,远渡重洋,前往新西兰求学。读书期间,专注学业之余,那宸宁从未停止“折腾”的脚步。上门提供电脑维修服务、销售汽车和数码产品、开网吧……忙得不亦乐乎。对他而言,所从事的事情皆从个人兴趣出发,在赚取生活费的同时,扩大了交际面,也具备了初步的商业概念。

毕业后,那宸宁回国加入东风本田,担任东北大区销售副总监。不久,他进入计算机公司,负责引进海外新技术。“在这2家企业,我的沟通能力和销售技巧都获得了快速提升。”那宸宁说。

短暂的职场历练之后,那宸宁内心创业的热情被激发。2006年底,他成为淘宝店主,开始了拍照、客服、订货、打包、发货等身兼数职的创业人生。“那段时间,我每天都是凌晨入睡,一大早起床去进货,还要随时解答用户各种问题,做好客服。虽然辛苦,但内心无限满足。”回忆过往,那宸宁感慨万千。

淘宝店一做就是5年,慢慢地,那宸宁从一个人的“单打独

斗”发展到管理20余人的团队。公司租了体面的办公室,进行团队化运作。

不甘于平淡的那宸宁又踏上了转型之路。2012年,他成立长春市新时代商务咨询有限公司,整合个人的海外留学经历和互联网运营心得,为不同类型的企业提供定制化培训和商业咨询。

随着人脉资源的不断拓展,那宸宁来到上海,个人事业版图也从企业咨询转向金融投行领域。

“在做投资的过程中,我接触到了上海元始环境科技发展有限公司。”那宸宁坦言,从项目评估的角度来说,元始是非常优质的环保类项目,既有核心技术、市场需求,又能造福人类,具有社会价值。

2016年,深思熟虑之后,那宸宁加入元始,成为其创始合伙人。

经受考验 “摸着石头过河”

“我们主要利用先进工艺进行有机废弃物即餐厨垃圾的无害化处置,同时进行资源化利用。”对于元始的业务前景,那宸宁信心十足。

然而,创业之路,荆棘丛生,亦存在诸多未知的考验与困难。回想起最初建厂的波折与不易,那宸宁脸色凝重了起来。“团队历时2个月进行老厂房改造,在准备投入生产的前一夜,



上海元始环境科技发展有限公司创始合伙人那宸宁。

受访者供图

着了一场大火,导致公司直接经济损失近200万元,所幸没有人员伤亡。”那宸宁说。

这场创业路上经历的最大的坎并没有将那宸宁打垮,调整心态之后,他带领团队迅速开始了清理和重建工作。同时,加快融资进度,1000万元资金的及时到账,帮助企业顺利度过了危机。“有困难大家一起扛,这就是团队的力量。”

除了“着火事件”,技术研发和细节方面的把控,也是在

团队的努力下,一点点摸着石头过河,在多次试验中寻求技术突破。

“我们现在已有6项发明专利、23项实用新型专利,同时不断创新,支持整个技术体系。”那宸宁透露说,目前公司在全国建设了6家工厂,分别分布在四川、重庆、吉林、浙江等地。同时,上海宝山区的工厂也在建设中,预计8月份完成。“这将是我们的第一家全自动的工厂,集中了这几年团队技术研发的成果。”

项目也获得了行业的认可和多项荣誉,如去年的全国创新创业大赛中,元始作为节能环保组企业,进入全国总决赛;2017上海国际创业博览会上,元始荣获“年度双创示范奖”。

“选择自己感兴趣且擅长的,兼具社会价值和经济价值的项目,一路深耕,终究会获得丰厚的回报。”回顾创业历程,那宸宁坦言,埋头苦干是王道。直面困难与挑战,前方的路会越来越宽广。

吴云：打造企业协同服务平台 提升运营效率



吴云是一名80后,IT男出身的他在企业历练一番后,于2015年创立了上海云砺信息科技有限公司,这是一家供应链协同及发票管理SaaS解决方案提供商。他和团队开发的“票易通”平台获得了第六届全国创新创业大赛全国总决赛二等奖。吴云认为,公司的核心竞争力在于团队,“因为所有事项都要由人来完成。”

青年报记者 陆安怡



上海云砺信息科技有限公司CEO吴云。

受访者供图

开发财务平台 降低成本提升效率

18岁时,吴云背起行囊,从云南来到上海读书,就读于上海交通大学电子信息工程专业。同学之间常常互相讨论技术知识。理工科的专业探索常常伴

随着技术创新。上海的第一代公交卡就是吴云协助导师制作的毕业设计,后期也实现了商业应用。

2003年,吴云毕业后,遭遇IT行业泡沫破灭。机缘巧合之下,吴云进入宝钢,从事计算机类工作,参与了宝钢的信息化建

设过程。

他坦言,这一时期对于自身成长的影响非常大。他介绍说,宝钢的信息化体系是自主开发的,引进了先进的生产体系和系统,建立起了财务服务共享中心,能够处理宝钢七大产业所有的税务资金业务。

当时,吴云和同事为宝钢构建了财务共享平台,先用三四年构建系统,再用十年时间覆盖完成企业的所有板块。

他开始思考,如果一些公司的体量比宝钢小,又需要上下游协同,那么很难构建起这样复杂的平台。于是,他想要搭建一个大型的公共服务平台,为企业降低成本,提升效益。

2015年6月,吴云创立了上海云砺信息科技有限公司,并和团队自主研发搭建了“票易通”平台,这是一个专业的增值税发票管理及供应链协同平台,客户包括零售、地产、酒店/餐饮等各个行业。

吴云以地产行业为例,介绍说,万科集团旗下有2700多个公司,它的上游有两万家供应商,如果采用人工操作,需要八九百人的团队才能完成全集团的业务。而通过“票易通”平台,六名人员就可以完成,而且能基本上实现零差错,提升了工作的效率和准确性。

汇聚各行业专家 团队是核心竞争力

近半年来,云砺信息科技有限公司一直保持着高速增长。目前,公司的团队规模已经超过500人。

在资本层面,云砺信息科技有限公司及其子公司的估值已经超过50亿元人民币,并且已经有国内的大型投资机构进入,如高瓴资本、涌金集团、常春藤资本等。

同时,在客户层面,有100多家企业在使用云砺信息科技有限公司的产品和服务,平台交易量超过7万亿人民币。

去年,“票易通”从全国两万

多个参赛项目中突围,摘得了第六届全国创新创业大赛全国总决赛二等奖。

回首取得的成绩,吴云感慨地说,公司的核心竞争力在于组织和团队。团队汇聚了各个行业的顶级专家,包括房地产、化工、餐饮等,他们了解不同行业的客户需求,能够提供精准服务。

优秀的企业,不仅要有优质的产品模型,更需要合适服务员。吴云认为,只有了解客户痛点,才能导入恰当的产品,形成解决方案,链接起完整的服务闭环。

“企业服务是一条又苦又累的路。”吴云说,三年多来,团队经历了很多痛苦和迷茫的时刻,但对于初心的坚持,让他们突破了一个个难关,赢得客户的认可和尊敬,希望能和伙伴们战胜一路上的波折,继续前行。“我们的愿景是成为全球第一的企业协同服务平台,期待能乘着时代浪潮和中国崛起的大势,成长为一家令人尊敬的企业。”