## 徐德清:

# 为侨胞回国创业搭建微总部

本报记者 严 瑜

在美国纽约寸土寸金的时代广场,徐德清走进美国联合办公初创公司WeWork设 在这里的共享办公大楼。只需花费50美元,他就可以在这里办公一天,办公桌椅、 会议室、复印机、无线网络甚至是茶点,一应俱全。"我为什么不能在中国也做一个



界传奇

类似的众创空间,帮助海外华侨华人更好地回国创业发 展?"3年前第一次走进在美国风靡一时的WeWork时,这个想 法就跳进徐德清的脑海。3年之后,当创新创业的浪潮席卷 中国,徐德清创建的微总部(E-Quarter)已成为其中一个

不久之前, 当记者见到徐德清时, 谈起自己一手搭建的 这个灵感来自WeWork,同时更加贴近侨胞归国创业需求的众 创空间,这位年过五十的美籍华商兴致勃勃。作为美中经贸 科技促进总会首任理事长、微总部创新基地董事长,徐德清 说,他要做的就是帮助更多想要回国服务的华侨华人铺路搭 台,建起属于他们的微总部。



#### 中国版的 WeWork

2014年, 当不少海外华侨华人正在思考如何回到 中国创业时,美籍华商徐德清已经想在了他们的前 面。这一年的下半年,他将浙江湖州一栋8000平方米 的大楼重新装修, 打造出一个崭新的众创空间。

颇为特别的是,在大楼的一层,刚起步的创业团队 可以选择租用这里的办公场所一个月、一个星期甚至短 短一天。这种灵活的方式与美国知名的 WeWork 共享 办公模式颇为相似,很快吸引众多创业团队慕名前来。

"我相信这是一个新趋势,创业的门槛可以很低。 其实国内很多创业园区的大楼都是闲置的,我们可以 更灵活地使用它们。"和记者聊起最初的创意,徐德清 毫不讳言灵感来自自己最初在美国的体验。

当然,徐德清要做的不只是简单复制 WeWork 的 共享办公模式, 而是打造一个更加本土化的中国版 WeWork。相比于大部分众创空间对所有创业团队开 放,徐德清有更加精准的目标群体——海外华侨华人 和国内中小企业。

常年往返中美之间,徐德清敏锐地发现,这几 年,海外华侨华人感受到中国创新创业的热烈氛围, 回国发展的意愿越来越迫切,但因远在海外,常常苦 于找不到合适的回归路径;另一边,中国很多中小企 业在发展过程中,越来越需要海外高端人才提供技术 和商务支持, 甚至帮助它们走出国门。如何为这相互 需要的二者牵起"红线"?

头脑活络的徐德清有了更大的计划。2015年1 月,徐德清带领微总部研发推出了一个专注于海外华 侨华人与中国中小企业对接的线上服务平台——网络 众包服务平台。

"这是我们的一个独创,我想做的就是一个线上线 下集成的众创空间。"徐德清边说边掏出手机,打开网 页,向记者展示自己精心设计的成果。

网站的首页简洁明了,左侧是"人才专区",海外华 侨华人可以在这里上传自己的专业背景和联络方式,系 统还会即时显示他提供服务的交易率和成功率;右侧是 "需求专区",国内企业可以在这里发布项目情况和所需

支持,通过后台的大数据分析匹配, 这些需求将被推送给相应人才。"作 为第三方,我们还将辅导双方进行 谈判,并且设置项目经理管理合作 过程。"徐德清想做的,就是以此降 低海外人才和国内企业往返中美之 间的交通成本与沟通成本。

就在徐德清演示的几分钟内, "人才专区"和"需求专区"不断有新 消息跳出。"这些都是刚注册的用 户。"徐德清介绍,短短两年间,这个 线上平台已经汇聚5000多名海外 华侨华人,归集4000多家国内企 业,完成3000多次项目对接,实现 总交易额达千万元。一个又一个实 实在在的交易达成,让他越来越确 信,自己做的是一件很有意义的事。

今年10月,徐德清的微总 部创新基地被中国科技部评为 第三批国家级众创空间。在此

之前,微总部还在美国纽约成功开设分部,并在波士顿设 立了创新创业基金。这些成绩让徐德清骄傲而欣慰。

说起自己的工作,徐德清总是笑呵呵的,自信而乐 观。他说,搭建一个中美之间的技术服务平台,这个想 法其实早在17年前就已在他的脑海之中。1999年,还 在耶鲁大学读书的他,用手中第一笔200万美元的创业 资金, 创办了一个名为"无限中国"的网站, 专做中美 之间的技术、商务对接。

然而,不到两年,网站以失败告终。"那时,中美 之间的线上支付远没现在这样便捷, 网络速度也很慢, 而我们当时的点击量还不足以让一些大公司投放广 告。"回头再看,徐德清感慨:"那时做这事还是太早了 一些,现在才是恰逢其时。"

如今,给徐德清信心的,不仅是互联网技术的日新 月异,更是中美之间日益密切的交往合作。"真是不可 同日而语!"一年往返中美之间多次的徐德清切身地感 受到,中美之间长期的技术交流和商务咨询一天比一天 频繁,这已成为不可逆转的趋势。

"中美企业彼此了解更加深入,相互信用也提升 了, 甚至双方不用见面就可以做成生意。"徐德清笑

早在2003年,徐德清就带着美国的先进技术回到中

国创业。他做过芯片设计,创办的公司曾是国内最早研

时就觉得自己的技术是全世界最好的, 但对中国国内的

政策、产业环境都不了解,也听不进别人的建议。"于

的门道。在这段漫长而艰难的过程中,放弃的想法经常

出现,却又总是在几天的挣扎之后被不甘心的念头打

徐德清坦承,自己用了十多年的时间摸索回国创业

发出手机观看电视功能以及车载 MP3 的企业之一。

其实,关于回国创新创

业,徐德清不仅是一个牵线

搭桥的铺路者, 更是一个亲

尝甘苦的过来人。

是,碰壁在所难免。

#### 打诰创业加速器

华商故事

说,这在过去是难以想象的。 难得的机会窗口让徐德 清更加敢想敢做,现在他要

做的不再只是搭建一个平面的网上交流平台, 而是要构 建一个更加立体的创业加速器。"我们要通过大数据的 分析技术, 为用户尤其是华侨华人创业团队整合资源, 将众创与众包结合。"

徐德清的梦想正在渐渐成真。不久之前,一个美国 的华人科研团队,在微总部的线上平台发布了他们针对 预防电梯安全事故研发的仿真技术,吸引不少浙江电梯 企业递来合作的"橄榄枝"。而让这个团队和徐德清都 没想到的是,还有一些航空方面的企业对此产生了兴 趣。"这是一个很大的惊喜,本来只想做电梯的,但没 想到促成了一个更大的项目。"徐德清兴奋地说,如今 这个汇集不少资深仿真专家的海归创业团队已通过微总 部的平台进入中国,在宁波落地,成立了一家专注于航 空应用的仿真平台。团队可观的发展前景还吸引了宁波 市政府的重视和支持。

"中国已经具备承载技术产业化的能力,中国的机 会已经到了。"徐德清说,现在除了对接美国华侨华人 技术团队和中国中小企业之外, 他还开始尝试将美国成 熟的技术引进中国孵化,因为在他看来,中国培育创新 创业的土壤越来越肥沃。

#### 创新者永远年轻

败。"可以

说,我曾经

100 次选

择放弃,又

第 101 次

重新站起

国外所学

的技术为

中国的发

展做些贡

献,这就

是那个让

徐德清不

甘心放弃

的念头。

用在

来。"

在不断的失败和不断的尝试 之后,徐德清终于渐渐明 白,光靠技术是不够的,只

有将技术与中国国内的市场需求精准对接,才能迸发成 功的火花。这让他逐渐看清自己的发展路径, 成功地将 美国优秀的众创空间模式经过适当改造,引入中国落 地。他更迫切地希望凭借这个平台和他的亲身经验,能 为身后同样踏上归国创业之路的同道者引一引路。

"现在,海外人才回国创新创业的成功率不高,坚 持5年以上的公司比例甚至不到5%。"徐德清深知,回 国创业往往意味着从头来过的艰辛,一份能够坦然应对 各种挑战的成熟心态至关重要。因此,如今在搭建微总 部的线上平台时,他不仅提供技术、商务方面的咨询, 还会对来自海外的创业团队进行心理辅导,让他们能够

无论是过去身在其中,还是现在铺路搭台,徐德清 始终没有离开创新创业的舞台,这也使他对于创新有着 自己独到的看法。"创新是一个不断进行的过程,它是 一种独立思考的能力,也是一种不同思想交流碰撞的宽 松氛围。"徐德清告诉记者,自己至今坚持着一个习 惯,那就是每年花一到三个月的时间回母校耶鲁大学学 习。在校园里,他会旁听各位名师大家的讲座,参与各 种类型的小组讨论。在他看来,这种脑力激荡正是让他 始终保持敏锐思维的秘诀。

"创新者永远年轻,我要一直保持这样一种势头。" 徐德清笑说,这就是为什么旁人常说他年过半百却依然 总是精神抖擞的原因。他更感到庆幸, 在美国的学习熏 陶让他有了创新的精神,而中国这片欣欣向荣的创业热 土给了他施展身手的广阔空间。在回国创新创业的路途

更快地适应并融入中国这片创业土壤。

上,他将带着越来越多的同行者一起坚定地走下去。





(中) 介绍微总部情况。

中新社记者 张 茵摄

## 东南亚华人企业发展之路

#### 李国梁

东南亚华人企业集团早在二战前殖民 地时期出现,但数量屈指可数。著名的华侨 大企业,曾被称为南洋"四大天王"的黄仲 涵、陆佑、陈嘉庚、胡文虎家族企业,就是20 世纪30年代以前形成的华人企业集团。

第二次世界大战结束后,华人企业集团 的形成大体上可分为两种类型。一种是旧华 侨财团,即由第二次世界大战前已初步形成, 但资本与规模都还有限的华侨企业发展而 来。另一类型是新兴企业,即在第二次大战 后尤其是20世纪70年代以后,随着东南亚国 家经济发展而兴起的华人企业集团,这种类 型在东南亚华人企业集团中占绝大多数。

战后初期,东南亚各国政府发展经济 的基本政策,就是要脱离过去的单一种植

经济状态,建立自己的工业部门。而在东 南亚国家发展经济的起步时期,土著民族 资本力量远没有形成, 政府资本尚在创始 阶段,外国资本又属限制之列。这样的历 史条件就为拥有资本和市场网络,并有丰 富经商经验的华人资本提供了伸展空间。

在20世纪50至60年代,东南亚国家实 施以满足国内需求为目的的进口替代工业化 政策,保护和扶植国内的进口替代工业品生 产,这一政策促进了华人由传统的商业领域 转向创办工业企业,以生产替代进口的消费 品逐步占领国内市场。许多华人企业集团正 是在这一时期起步的。

从20世纪70年代开始,东南亚国家又 相继发展劳动和资本密集型的面向出口工

业,以开拓国际市场为中 心带动国内经济发展。 许多华人企业从经销外 国商品的进口商起家,随 后通过与拥有资金和技 术的外资企业合资合营,

将产品销往国际市场,形成了一批面向出口 的新兴华人企业集团。

进人20世纪80年代以后,东南亚国家 着重基础工业和重化工业的发展,推动产 业结构向资本与技术密集型的重化工业转 化, 政府为大型基础工业项目和重化工业 项目提供许多优惠条件,许多有经济实力 的华人企业集团承担这些大型项目,一批 华人大型工业集团也在这一时期发展起

图为厦门大学内的陈嘉庚雕 来。进入80年代后半期以后,东南亚国家 推动现有产业结构升级,重点发展加工工 业,增加工业制成品的生产和出口。与此 同时,政府采取了放松管制的方针,推行 经济自由化、私有化政策,并将部分国有 企业私有化等。这些政策措施给华人企业 集团的发展提供了更为广阔的平台, 使其 数量增加,规模扩大,实力进一步增强。

来源:《闽商文化研究》

### 商机商讯

#### "侨交会"启动首个 外贸综合服务平台

"全球华人华侨产业交易会"(简称"侨交 会")的首个外贸综合服务平台,8日下午在广 东汕头启动。

据悉,在今年举办的第二届"侨交会"期 间,汕头市商务局与深圳汕头商会签订了战略 合作协议,引进深圳市汕头商会资源,依托深 圳侨交会集团有限公司的渠道资源优势、外贸 综合服务经验和精英团队,在汕头设立"侨交 会外贸综合服务平台"。

据汕头侨交会企业代表郑柏鑫介绍, 侨交 会外贸综合服务平台将为外贸企业特别是中小 企业报关报检、订舱物流、退税、结算、融 资、信保等进出口环节提供一体化专业服务, 在降低企业成本、促进成交、开拓市场、缓解 融资难、融资贵等方面发挥积极作用。

#### 海外青年博士论坛举行

海外青年博士论坛8日在湖北武汉举行。来 自美国、加拿大、英国等17个国家的百余名海 外博士相聚一堂,分享创业经验和心得。

该论坛是2016年"百名海外博士走进侨梦 苑"系列活动之一,旨在探讨经济新常态下, 如何把握创业机遇,发挥海外华侨华人在创业 领域的示范和引领作用。论坛采取访谈式,特 邀创业政策咨询专家武汉理工大学管理学院教 授白玉、武汉白原科技有限公司总经理、耶鲁 大学博士后李则轩等5名青年博士代表作经验交 (据中新社电)

#### 侨商凉山寻商机

近日,"2016知名侨商西博行"的40多名 知名侨商来到大凉山寻找商机。通过对凉山彝 族自治州侨商企业、湿地公园实地参观考察, 听取凉山彝族自治州政府产业推介, 侨商们不 仅对凉山独特的民族风情、历史文化、自然风 光给予了高度评价, 更对该州的清洁能源、生 态旅游、绿色农业、民族文化和矿产五大资源 赞不绝口。

侨商们纷纷表示,一定要发挥自身优势和 作用,积极向世界宣传凉山,同时还将进一步 开展实地考察、投资兴业、休闲度假、康养旅 游等活动,与凉山共享重大机遇,共创美好未 (据中国侨网电)

#### 创业汇在上海启动

为引导海外高端人才在自贸试验区创新创 业,实现境外创新资源集聚,并进一步推动上 海自由贸易试验区海外人才离岸创新创业基地 建设,以"创响自贸,链动全球"为主题的"海外 人才上海自贸区创业汇"离岸基地大型交流对 接活动启动仪式近日在上海浦东举行。

此次"创业汇"活动邀请了来自全球14个 国家和地区的高层次创业人才超过130人,活动 还邀请基地合作空间、海外合作机构、创投与 人才中介、海外人才创业企业与千人计划杰出 代表、政府相关服务部门及新闻媒体等各界代 (据中国侨网电)

#### 华商看中国发展

中国市场对整个亚洲十分重要,中国的持续 有效发展,正是促成过去3至4年来,亚洲地区与 世界其他一些地区经济不致落败的最大原因。

#### ──泰国盘古银行董事长陈有汉

中国不但消费潜能庞大, 生产原料和人力 资源也很丰富,已晋级为世界主要经贸国。假 如你在中国投资产品有了响亮的品牌,又有研 发设备, 你一定能搭上全球市场的列车。

#### 一马来西亚中华工商联合会主席钟廷森

我第一次来中国是在1985年。那时的中国 与现在有很大不同,但有一点和现在一样,处 处都充满生机。从那时至今,我的家人和我的 项目团队参观了中国的很多城市。我们从来没 有停止来中国寻找机会,为中国人民开发建设 美丽的新城。

一印度尼西亚芝布特拉集团董事长徐振焕

## 商|论|语|丝

不去打压竞争对手,而是要努力提升自己 🔪 的能力。

#### -泰国正大集团董事长谢国民

我一向认为,任何事情,万事开头难,开 始最困难。困难的阶段,要信心坚定,心思敏 锐,勇于尝试,知错就改。会不会遭遇失败不 是重要的问题, 重要的是从失败中吸取教训。 这是我创业的原则。

#### -印度尼西亚国信集团主席翁俊民

大华的成功没有什么诀窍, 聘请合适的人 才做合适的工作以及管理层的廉洁实干,就是 大华成功的因素。

-新加坡大华银行集团荣誉主席黄祖耀

#### 华商谈经商乙道