

叶宁:打造全国最大海鲜B2B交易平台

记者 薛智谊

叶宁和他的“海上鲜”的成功，有点“意外”——准备在海上船舶通信行业大展拳脚的他，却看到了海鲜电商这个巨大的市场。目前，位于奉化经济开发区的“海上鲜”已成为全国最大的海鲜B2B交易平台，并获得雷军等人的顺为资本领投的7000万元B轮融资。



人物名片

姓名: 叶宁

籍贯: 宁波余姚

职务: “海上鲜”CEO

经历: 2007年, 赴德留学, 2011年获得德国汉诺威应用科技大学传感与自动化技术专业硕士学位, 并获得德国TüV NORD硕士奖学金、DAAD奖学金等。曾先后担任德国N-Transfer研究所研发助理、德国大陆集团软件工程师以及项目经理。

市经合局
东南商报

合办

留学创业一波三折

在德国写研究生论文时, 叶宁就利用业余时间做中德再生塑料贸易, 一开始没有经验, 被不法商人欺骗, 赔进去40万元。两个月后, 论文答辩完毕, 他留在原实习单位, 同时向同学借了20万元, 利用一切空闲时间继续中德再生塑料贸易。

由于上一次的教训, 每次发货前, 不管在非洲还是北欧, 叶宁亲力亲为监督货物, 保证质量, 4个月后他顺利还清之前债务。又在德国待了大半年, 确认国外的供应商稳定后, 2013年, 叶宁带着留德期间积累的6万欧元回国创业, 成立宁成国际贸易有限公司, 当年销售额就达2000万元。2014年, 他投资控股了上海集才化工有限公司, 当年销售额也达4000万元。

叶宁并没就此满足。他想利用正在民用化的北斗卫星系统去解决海上船舶的通信问题。

“当时我想做一个海陆通讯的社交软件, 为渔民服务, 因为渔民每次出海要一个月左右的时间, 在茫茫大海上, 没有网络, 漫长的时间里, 无法和外界保持联络成了渔民出海的重大问题, 而海事卫星提供的宽带服务又特别贵。”叶宁说, 在把船舶通信推广到海上渔船上并不容易, 但在与渔民沟通的过程中, 感觉海鲜电商是一个巨大的市场。

开创海鲜买卖新模式

海鲜B2B市场, 很多人或不屑一顾, 或浅尝辄止, 但叶宁却看到了机会。

2015年, 他退出之前的塑料生意, 成立宁波海上鲜信息技术有限公司, 自主研发了“海上Wi-Fi”终端。海上WIFI追溯渔船捕捞信息, 捕捞品类、时间、海域、规格等一目了然。

叶宁和他的团队还开发了“海上鲜”手机App, 把买家对接到出海的渔船上, 实现买卖双方直接撮合, 减少了传统交易的流程, 提升了交易效率, 降低了交易成本。

叶宁介绍, 目前, 海鲜B2B交易平台整合了沿海地区7000多艘渔船, 全面覆盖了“海上Wi-Fi”通信终端, 同时还引入充油、充冰等便利服务。

除交易撮合外, 海鲜B2B交易平台还帮忙商家找物流, 找仓储, 开展自营(代销代购)、仓储质押、供应链金融及大数据服务。

“海上鲜”为渔民建立了一个海上社交软件, 打造了一个海鲜B2B平台, 开创一个全新的海鲜买卖模式。

2016年3月, “海上鲜”获得由北斗星通集团领投的数千万元融资, 当年“海上鲜”平台的交易额已超过11亿元。

2017年3月, “海上鲜”获得由顺为资本领投, 波导股份徐董、亚德客集团汪董和北斗星通集团跟投的7000万元B轮融资。至此, “海上鲜”天使轮、A轮、B轮累计融资已近亿元。2017年“海上鲜”平台的交易额增至30多亿元, 成为全国最大的海鲜B2B交易平台。

“我们的愿景是让天下没有难做的海鲜生意。”叶宁告诉记者, 我国是渔业大国, 拥有大小捕捞船只100多万艘, 每年的市场容量超过6000亿元。面对这个巨大的蓝海, 他和他的团队不敢有丝毫怠慢。2018年, “海上鲜”已定下了向全国25个城市拓展的计划。

对话

Q: 海上鲜APP在实际生产中帮渔民解决了哪些问题?

A: 不仅解决了渔民出海的便捷通讯问题, 还让渔民可以随时了解买家需求, 并能让商家在渔船还没到港时就把货物信息发布出去。

Q: 为什么会想到用北斗卫星系统建立海上WiFi?

A: 目前, 我国北斗卫星系统民用化已比较普及, 很多手机都装有北斗的模块, 也有买现成的芯片和模块, 随时就能把应用做出来。

Q: 投资人对“海上鲜”有什么看法?

A: 顺为资本在农村互联网布局还是比较深的, 包括无人机、农村金融等。渔业也是农村互联网的一个版块, 从模式、体量来看未来前景都不错。

Q: 雷军在你心目中是个什么样的人?

A: 雷军是我尊敬的企业家, 他创业多年, 对很多行业看得比较透, 而且他低调、勤奋, 没有架子, 外出坐飞机也是经常坐普通舱。

Q: 你对创业者有什么样的忠告?

A: 年轻人创业不要太早, 在有一些资源准备和心理准备后再创业, 成功的概率会高一些; 创业者要修心, 否则难以消化巨大的压力和烦恼; 创业贵在坚持。

点评

市经合局副局长杨建军: 表面上看, “海上鲜”的成功是偶然的, 是叶宁在创业过程中意外发现了海鲜电商这一商机, 但实际上这种成功来源于创业者长年的坚守和苦苦地思索。“海上鲜”瞄准了传统海鲜交易模式落后等痛点, 充分利用互联网技术, 为渔业贸易注入了新活力, 才使其成为国内海鲜B2B领域的领头羊, 在红海领域开辟了一个蓝海市场。