

江北大创园： 一手孵化了恒美口腔

记者 诸晓红 见习记者 严婷婷 实习生 裘鑫 姚雪冬

7月24日，东南商报大学生创业园区调查小组走访了江北区大学生创业园。该园区于2009年4月成立，是我国首个以口腔数字化为核心，联动口腔工业、口腔文化及口腔医疗的全口腔产业链的专业大创园。2015年11月获得浙江省省级创业孵化示范基地，现有入驻企业家数54家，2017年新入驻企业15家，其中大学生创业的13家。2017年截至9月底总销售收入达到8661.2万元，目前占地规模35000平米。

从综合性创业园 向专业性创业园转型

2013年，经过探索和尝试，蓝野创业园从综合性创业园向专业性创业园转型，紧紧围绕着“蓝野”的牙科产业链，通过打造联盟化的利益共同体来孵化创业企业。“我们以牙科产业为纽带，通过设立‘VC-dental牙科投资基金’，对入驻企业进行参股控股，以便于企业间资源整合和共享。我们也尝试过开放型招商，但最后我们觉得，在我们熟悉的领域，我们可以给创业者提供市场、技术、产品乃至营销上的帮助。”

宁波蓝野医疗器械有限公司行政总监张敏向记者介绍：“我们这个创业园可以为入驻的大学生提供创业场地、创新扶持等全方位的优质服务，不仅可以激励广大大学生创业者的热情，还可以把创业项目转变为高层次人才的蓄水池，留住一批创新的人才团队。”

据了解，宁波牙科工业产业园现有管理人员13名，本科及以上学历11人，占84.6%；专业技术人员10人，占76.9%。外语掌握水平好，能够更好的为园区走出去、引外资而服务。

据了解，园区采用“政府引导,企业化运作”的经营模式。

这是一个什么概念呢？张敏解释道：“通常的创业园是政府直接投入、运作的,这样一来，项目的规模控制、风险测防和经营的连续性就难以估摸，但如果是企业为主体的话，运作效率就会大大提高。”

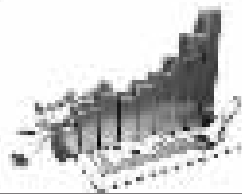
据了解，江北大学生创业园以“民营化体制，企业化管理，专业化战略”为特色，立足于企业，并把创新的主体回归给企业，逐步朝向服务型、资产运营型、投资运作型三重复合模式的完美转型。目前，园区已经跟美国、以色列等国家进行了国际化合作，实现自身价值与社会责任的双重效应。

“我们还组织了很多专业性活动为创业者们互相交流搭建平台。”张敏指着活动照片对记者说。为了增强创业者的积极性，园区会不定期举办创业者交流分享会：去年5月举办了“第四届中国口腔医学设备器材高峰论坛”，全国民营口腔医院的主任等600多人来参加、举行MINEC CHINA 讲师交流会等等，依托这种活动形式，增强创业者积极性。

张敏认为，园区更重要的是依靠专业化产业资源和平台，整合和共享行业资源，创造新价值。

目前，他们已成功孵化品牌“恒美口腔”，在宁波的已形成5家口腔连锁诊所。

“我希望在今年内能够引进口腔数字化服务型企业、数字化3D设备和口腔治疗用材料，能将恒美口腔品牌再扩大3家。”张敏表示，园区将会不断加大基础服务力度，完善服务平台功能，积极探索特色服务平台。园区未来的规划将会依然坚持专业化方向，进一步引进和扩充“宁波江北中部科创天使基金”和“VC-dental牙科基金”，在加强人才自身的建设工作，引进专业化、高素质人才的同时广泛建立合作伙伴关系，使企业孵化器走向协同发展之路。



宁波大创园 调研报道



打通牙科互联网 销售渠道

张威是嘉兴人，杭州医学院口腔医学专业毕业，现在是“医买商城”的创始人，四个月前，他刚刚入驻江北区大学生创业园。

“之前在杭州工作，杭州是一个互联网氛围比较浓厚的城市，心里对互联网发展领域产生萌芽，再加上近几年互联网发展较为迅速，国家对互联网电商也持支持态度，这也是一大有利因素。”在国内，口腔电商发展仍处于起步阶段，这就更坚定了张威走向互联网医药销售的创业之路。

机缘巧合的是，江北区大学生创业园区对这一块比较重视，张威团队跟园区内的想法不谋而合，之后又受“宁波帮”积极、务实的创业精神影响，就这样，张威带着团队一起来到了宁波。

“我们没有管理的经验，更多的是热情和想法。一个好的企业运营需要设备、软件、资金支持等等。园区为我们提供了创业启动资金，我们的行政、人事方面都是托付于产业园管理，我们只要把精力集中于网站供应链方面，这解决了我们很大的后顾之忧。”对于江北区大学生创业园区的帮助，张威感激地说。

面对医疗销售的困难之处，张威也无奈的表示道：“做医药这一块比较特殊，国家对医药监管非常严格。其次，政府对医药方向创业的政策辅导支持还不是很多，希望之后能在医药政策上可以多一些指导和帮助吧。”

当然，张威还不满足于“医买商城”目前的经营情况。目前“医买商城”的主要服务对象是民营的口腔医院、门诊部和诊所。他说：“近期的目标是能够覆盖江浙沪30%到40%的民营机构。从长远来说，希望商城能够覆盖江浙沪，推广到全国市场。”