

融资3亿,估值10亿,如今是全国最大的海鲜B2B交易平台 宁波这家“准独角兽”是如何炼成的？

记者 殷浩 见习记者 史旻

2013年，带着6万欧元回国创业，当年销售额达2000万元；

2015年，成立海上鲜，研发出一款基于北斗系统的“海上WiFi”，喊出“让天下没有难做的海鲜生意”；

2015年11月，“海鲜B2B交易平台”正式上线，重点发展海鲜撮合交易；

2016年3月，海上鲜获得由北斗星通集团领投的数千万A轮战略投资；

2016年12月，海上鲜明确发展思路，从单一的“海鲜电商交易平台”转换到“一站式海洋渔业综合服务平台”；

2017年3月，“海上鲜”宣布获得由顺为资本领投，波导股份、亚德客集团和北斗星通集团跟投的数千万元B轮融资；

同年，海上鲜交易额增至几十亿元，成为全国最大的海鲜B2B交易平台；

2018年5月，“海上鲜”宣布完成2亿元C轮融资，至此，累计融资近3亿元，成为宁波为数不多的“准独角兽”；

……

看上述履历，叶宁可以说是宁波实打实的创业红人了。和许多生意人左右逢源的气质不同，推向台前的叶宁似乎永远都是一张不苟言笑的脸，而就是这么一个看上去冷峻寡言的80后，在短短四年时间与整个团队一起拉起了估值达十亿的“准独角兽”海上鲜，令人惊叹。



1 跨界 从再生塑料贸易到瞄准海鲜市场

海上鲜不是叶宁的第一次创业尝试，早在德国学习期间，他就开始展露商业才华。

2007年，叶宁赴德留学，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T ü V NORD硕士奖学金、DAAD奖学金等。在学习期间，他还在德国N-Transfer研究所担任研发助理，之后在德国大陆集团长期兼职软件工程师。2012年大学毕业后，叶宁在德国大陆集团担任项目经理。

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。这段经历让他只能打掉牙往肚子里咽，但是他没有就此退缩。

两个月后，论文答辩完毕，他就留在原实习单位，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，叶宁都亲力亲为监督货物保证质量，通过艰苦打拼，在几个月后他顺利还清之前的债务。

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2000万元。2014年，他投资控股上海集才化工有限公司，当年该公司销售额达4000万元。

这一番经历，让叶宁积累了商业经验，也为他创设海上鲜提供了商业经历和启动资金。

叶宁并没就此满足，他想干一票大的——“做一家可以上市的公司”。

2015年，叶宁退出之前的塑料生意，成立宁波海上鲜信息技术有限公司，担任董事长。马云创立阿里巴巴时提出“让天下没有难做的生意”，叶宁则在此基础上加了两个字——“让天下没有难做的海鲜生意”，但仍可见其雄心之大。

2 痛点 “卖设备”到“海鲜撮合交易平台”

“以现在的眼光回过头做复盘，当初做‘海上鲜’有点‘误打误撞’的感觉，运气占了很大一部分。”叶宁谦虚地表示。

当时北斗概念比较热，而它的一个应用场景就是在海上，叶宁就想在这里下功夫。他发现，渔民每次出海至少要半个月左右的时间，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最大问题，而海事卫星提供的宽带服务又特别贵。因此叶宁就希望能够做一款基于北斗系统的通信产品去解决海上船舶的通信问题。

但是，如果仅仅是按照这个最初的设想去运作的话，那海上鲜就成为一个卖“海上WiFi”和流量费的设备供应商而已。按照全国有104万艘渔船计算，即使全国渔船全部安装到位，也就几个亿的产值，企业成长空间有限，这也让叶宁在寻求投资之时屡次碰壁。

不过，叶宁是一个很善于发现机遇的人。从创业初期开始，公司的每一件事情都是自己参与调研、实施，而这也为海上鲜项目的发展提供了持续不断的动力源泉。虽然前期“海上WiFi”通信设备推广的过程并不如预想般的顺利，但在与渔民沟通的过程中，叶宁和他的团队发现了一个更引人瞩目的市场——海鲜电商。

传统海鲜行业交易模式落后、中间环节多、信息无法与外界保持同步，这就意味着传统渔业也迫切需要借助“互联网+”的模式加以改造。由此，海上鲜的商业模式实现了里程碑式的升级。

海上鲜团队在自主研发了“海上Wi-Fi”通信终端的基础上，还开发了“海上鲜”手机App，通过“海上鲜”APP，首先解决了渔民出海