



## 何盛华： 勇敢者的三大特质

第三张面孔，我想起了宁波数益工联创始人何盛华。

他留给许多人的第一印象是“书生、有理想、有情怀”。这些我都十分认同，但我更倾向于他是一位勇敢的人。

吴晓波2020年终秀的主题就是“勇敢者的心”，他总结勇敢者有三大特质——“敢于离开舒适区、敢于坚持专业主义、敢于使用新工具。”而何盛华之所以在这一年让我印象深刻，恰恰就是这三点。

何盛华先后在宁波两家制造业上市公司担任高管，并得到了一定的期权。创业对他来说绝对属于离开舒适区，特别是在2020这样一个极不寻常的年份，开启他的创业生涯。

投身于工业互联网行业，何盛华的专业主义表现得十分突出。先是在融资阶段，他选择专业市场化的融资方式。“宁波的创业者更多地应该站到PE/VC这个舞台上，去接受资本的检阅。”这是2020年年中，我们讨论宁波独角兽企业问题时，何盛华的观点。

第二个专业主义，来自于他对制造业和工业互联网的理解，毕业于清华大学工业工程专业的他，在实施工业项目时，对细节的拆解和流程的优化苛刻程度到达了极致。曾经为他执行项目的团队，不约而同地表示，这家伙要求太高了。

第三个专业主义，来源于他的学习能力。你很难想象一个人可以将碎片化的时间利用到他这样的程度。何盛华有个习惯，每次看到有兴趣或是朋友推荐的文章，就先收藏，然后在飞机火车上、无聊的会场，他开始一条一条看，看完将文章从微信收藏中删除。2020年他大概看了7000篇文章，近2000万字。这还不包括各种纸质书籍，学习能力之强，令人叹服。

谈到未来，他表示我们不仅仅是要使用新工具，更要开创新工具。数益工联2021年要做的是，用大数据开发一套标准化的工业数字化软件，适配各个行业。这在目前的工业互联网领域还是一个极为困难的事情。如果能够成功，那么将大大降低工业软件的边际成本，将使工业互联网“消费互联网化”。

“希望5年内，我们能成为市值百亿的工业互联网上市企业。”何盛华说。

在宁波这座高举工业互联网大旗的城市，希望有更多的何盛华能够实现理想。

## 宁波软件人： 星星之火可以燎原

第四、第五张面孔其实都不是一个人，而是一个群体。

首先是这一群，未曾进入过大众视野，却早已练就一身能耐的宁波软件人。这或许是2020年最意外的收获。

以前，我们总说宁波是一座错过移动互联网和消费互联网时代的城市，宁波没有C端的软件信息服务业。

现在看来，这句话不仅不对，而且大错特错。因为疫情的到来，我们开始关注到这批优秀的“准独角兽”。

在共享交通领域，“小遛骑行”持续发力，目前已经布局全国180多座城市，每日每车周转率达3.5次，迈过关键的盈亏平衡线，营收、利润同步增长，已在共享电动车领域稳住行业第四的位置，紧紧咬住hello、美团、滴滴三大巨头。

在学前教育领域，启点教育的悟空识字系列软件已覆盖中国近6000万学龄前儿童，软件日活达30万人次，俨然该领域的NO.1，2020年实现利润近5000万元的“小目标”。

在医疗专业考试在线教育领域，知学教育的“易哈佛”软件，成功虏获全国1500万职业医生、护士的芳心，成为细分领域龙头。

在二维码生成细分领域，草料网早已成为行业老大，实现了“人在家中坐，钱从天上来”的成功。

在海关报关信息化细分领域，握手阿里的宁波易豹网络科技有限公司，从收购一家宁波报关行开始，一步一个脚印改造行业，已坐稳行业第四的交椅。目前已获得投资机构5亿元估值，完成pre-A轮融资，并成为阿里巴巴的eWTP战略的重要执行者。

在城市轨道交通信息化领域，优城联合(宁波)信息技术发展有限公司手握蚂蚁集团投资，深耕轨道交通信息化领域，已经进入第二轮高速发展期，估值稳步抬升。

宁波森浦融讯科技有限公司专注于人民币债权交易市场已经10年，通过大数据和智能技术，将中国几乎所有的债权交易专业机构变成了客户，由于其在行业内一枝独秀的地位，接连获得红杉资本、高盛、世界银行等超级投行的青睐，估值已接近10亿美金，“独角兽”的光环指日可待。

大风起于青萍之末，宁波软件燎原的薪火已在黎明的原野上闪烁，希望宁波软件产业迎难而上，征服下一个星辰大海。



## 创二代： 踏上传承和发展的新征程

第五张面孔，或者说这群人，很大程度上影响着宁波经济的未来，他们就是宁波的创二代群体。

这一年，我们看到了许多优秀的创二代走到台前，或是接过接力棒，或是参与企业的经营管理，在父辈的指导下，或是扎根实体，或是利用新模式、新思路推动企业踏上新征程。

2020年4月17日，李如成的千金、雅戈尔集团副董事长李寒穷就在上海南京东路旗舰店，携手品牌设计师龚乃杰现身直播间，做了一场主题为“职场第一套正装”的线上时尚分享，为雅戈尔职场正装系列带货，进一步推动雅戈尔的线上线下融合。

2020年，李寒穷也荣登了福布斯中国“最杰出商界女性”。

夏峰，东方电缆的总裁董事长夏崇耀之子。务实、勤奋、诚恳，是对夏峰的最初印象。然而不善言谈的背后是带着团队坚持研发的执着。不断学习消化国外制造技术，承担国家科技项目，与国外设计公司合作，最终东方电缆形成了脐带缆的产业化和系统维护能力。

2020年12月10日，杉杉控股董事局主席郑永刚之子郑驹再添新职务，在其投资的一家创业企业创魅科技担任董事。2020年以来，郑驹在多家企业新增任职，逐渐走向台前，担任更多的管理职务。11月，郑驹担任上海丰泰置业有限公司监事。此前，郑驹还出任了杉杉控股全资子公司宁波市鄞州康顿投资有限公司、上海辰融贸易有限公司的法定代表人。

恒太商业管理集团有限公司董事长、总裁胡芳园是宁波太平洋恒业控股有限公司董事长胡敏杰的女儿，常被称赞为“宁波女企业家的颜值担当”。

从2007年进入企业，胡芳园从基层干起，一步步做到现在的职位。

“一开始是从秘书做起，然后做营运经理、招商经理，再是店总、运营总、人资总，最后再做到总裁，升任董事长。”二代出身的先天优势让胡芳园领先一步，但稳扎稳打的作风才让她拥有今天的成就。

除了以上几位，2020年涌现的优秀二代还有许许多多，如宁波兴业盛泰集团有限公司董事长、总经理胡明烈，宁波路宝科技实业集团有限公司副总经理徐速，宏润建设集团董事、副总经理郑恩海，富邦控股集团(香港)有限公司董事长、宁波富邦总裁宋凌杰，宁波金田铜业(集团)股份有限公司董事、总经理楼城等等。

在产业升级换挡，经济结构调整的重要周期，宁波企业也迎来了新老交替的关键时期。随着财富和产业的传承，宁波企业能否持续穿越周期，行稳致远，需要这些创二代们的继续拼搏，也祝福他们。

