

## 高管特区

吴丽英

新加坡国立大学生物工程系毕业生张济徽2007年创立智慧芽信息科技（苏州）有限公司（PatSnap）。两年后，公司现任销售经理关典加入了艰辛的创业行列。当时，她刚毕业自新加坡国立大学电脑系。

她说，2007年成立公司的时候，只有张济徽一个人，半年后，同样毕业自国立大学电脑系的王光臣，成为他的伙伴（两年后因另有规划，王光臣已离开公司）。

等到关典加入时，公司才刚推出产品，团队只有五个人，新加坡总部是一间在国大的很小办公室，至于刚刚在苏州设立的小办公室，还是借用朋友的。

关典和张济徽最终会走上创业之路，与他们在国大就读时的经历也不无关系。他们都是在国大海外学院（NUS Overseas College (NOC)）交流生计划下，获得了到美国深造的机会。

在一年多的课程里，他们不仅进一步了解经营企业之道，诸如如何筹集资金、与风险投资者谈判和新市场产品营销等，也得以亲身体会创业的历程。

### 曾到硅谷创始企业工作

例如关典就到硅谷的一家创始（Startup）企业工作，负责市场营销。至于张济徽则是进入了一家医药器材公司，与两名创办人一起工作，负责专利权尽职调查（due diligence），从而发现到，在市

## 在苏州成长的新加坡“智慧芽”

场上，协助用户更容易处理尽职调查的工具还是一片空白，由此滋生了回国后创办智慧芽的念头。

他说：“智慧芽的发展愿景就是要建立一个全球性的IP平台，任何与知识产权相关的东西，都可以找智慧芽。”

今年6月间，教育部长王瑞杰在接受本报采访时提到，中新两国的学生交流计划，提供了学生建立友谊的机会，还有可能促使学生们将来在工作上继续携手合作，推进两国的进步。

2003年底在中国快要念完高三时，转到新加坡念书的关典，她的创业经历，也正如此。

她说，当初考虑到中国设点时“有很多考虑，但回来总要找个有朋友可以依靠的地方，正好苏州有朋友在，就选择在苏州了。”

除此之外，苏州IT资源充足，并具备成本优势，又面对广大的中国市场也是一个重要的考虑因素。

公司刚创业时，设在苏州旧城

区，2011年才搬到苏州工业园区（SIP）。关典说：“那时也是因为国大有计划要来，然后SIP与国大有一些办公室，所以就过来了，去年底新加坡国立大学苏州研究院（简称新国大苏研院，NUSRI）大楼建好，我们又搬了过来。”

自去年正式开张以来，智慧芽信息科技公司成长为有近40人左右工作团队，客户超过百个来自全球20多个国家的企业，并在伦敦、中国和新加坡设有办事处。

### 国大是公司伯乐

问关典，公司的伯乐是谁？

她说：“最早就是国大，国大一直是蛮认可我们的。我们最早是向国大提供一些方案，在我加入公司之前，最早的一单生意是做国大一个小的规划方案，就是这样的一单生意可以养活两个月的工资量。”

她说，国大给予公司很多支持，



“他们的支持体现在我们前期的一些工作上，比如说，他们提供给我们的办公室，就是很大程度帮我们。还有苏研院在设立的过程中，国大会与苏州当地的科技机构有很多的接触，他们会在恰当的时候帮我们做一些推荐，让我们也参与到里面去。”

苏研院技术转化与产业发展中心主任许国良说，国大孵化中心的宗旨，主要就是要为中新高科技项目交流搭起一座桥，并为科技企业的创业者开拓中国市场，对象不仅是新加坡国立大学的毕业生和教授、校友，也欢迎新加坡其他高科技企业创业者的加入，甚至也会考虑与来自其他国家的相关项目合作。

许国良说，孵化中心提供给创业者的协助包括了来自国大和苏研院的科技研究并协助创业者取得苏州工业园区的政策性支持与科技顶尖人才的资金补助。

孵化中心为企业提供的融资，包括争取风险投资和产品行销策略方面的“增值服务”，是其与众多孵化中心的不同之处。

回首创业之路，有何心得可以分享？关典说，在创业的路上，“不论是从我个人或公司的角度来说，都是蛮困难的。公司业务方面，比如说，产品有问题，销售做不出来。但那时并没想太多，能够分享的心得，可能就是要有坚持吧。碰到问题，只要坚持下去，过了一段时间，就能看到成绩，就会觉得蛮欣慰的。”

关典：寻找适当的人才加入公司，是最大的烦恼。

与此同时，不论是公司还是个人，在她看来，就是从错误中学习成长，“因为我们没有经验，在创业过程中肯定会犯很多错误。只是以前会犯一些很低级的错误，现在不再犯了。”

她的所谓低级错误，就是事先未能做出全面的思考，一旦出现问题，只能赶紧修补。现在却是会在做一件事情之前，预估可能遭遇的情况，以及如何去应对，“会看得远一些”。

智慧芽信息科技是一家从事大数据处理的企业，服务对象是科研型的企业，或者是研究机构。在它们的整个研究过程中，智慧芽在各个阶段为它们提供相关的IP信息和服务。

据关典的介绍，公司的中国客户大致可以分为两大类：一类是中国本土的企业，如海尔这些在国外市场也做得很成功，对知识产权有深入了解的企业。另一类是外资企业在中国的研发中心，如：阿尔斯通、ABB在上海的研发中心就是用智慧芽的系统。这些企业在本土有自己的IP系统，但中国市场有其特性，所以需要公司为他们提供服务。

公司面对的最大问题在哪？张济徽和关典异口同声地说：“人才！”

关典说，因为大数据处理也是最近几年新的一个技术领域，很难找到好的人才，“所以，就算是在几十个应聘者中只找到一个人，我们已经觉得很OK了。”

张济徽在烦恼难以找到适合人选的同时，也庆幸自己能拥有一支能够同甘共苦的团队。他说：“没有如此坚强的团队，我们不可有今日的成就，人就是一切。”