

“九十九死一生” 十年共享“数字局”

——一位“80后”科技创业者的奋斗之路

本报记者 张寒冰/文 刘玉玺/摄

一个平凡的周六傍晚,城市灯光璀璨。鹏博集团董事长办公室,时而激烈,时而平静,忽高忽低的音量裹着“项目”“现场”“按期”这些词在走廊泛起回响。去年到今年,在陆续顺利交付了“城市级智能化停车管理平台”“省12345政务服务便民热线”和

多个区级“数字疫情防控平台”项目后,鹏博集团的业务量呈指数级爆发。管理层周末开会是常态,公司“不回家小分队”人数激增。

与此同时,鹏博集团董事长杨亚宁发现,与他同期创业的本地同类企业几乎都“没了”。“创业是九死

一生,科技创业是九十九死一生”,杨亚宁形象而残酷地比喻说,投1亿元搞生产,失败了能留下土地、厂房、设备,搞数字研发,失败了只有一堆“乱码”,就像做了一场梦。

然而,“国家级数字商务企业”“省级技术创新

中心”入选“工信部2022年大数据产业发展试点示范项目名单”……这一连串的荣誉背后,自嘲是“泥腿子”创业的杨亚宁,避过“坑”,抗过难,带领博士、硕士团队和众多技术人才、行业专家的鹏博集团,在时代需要他的时候,坚定地站上了数字经济的风口。

大学伊始 挖到“第一桶金”

2007年,电视剧《奋斗》开播,“80后”的奋斗图景正式“上线”。那年,杨亚宁大学毕业,开始了颠簸的奋斗之路。

好消息是,在那之前,他已经有了“一些”实践经验。杨亚宁2003年入学黑龙江工程学院营销管理专业,新生报到时,他就发现了小灵通“差价”的商机。说干就干,还没开始军训,杨亚宁已经赚了7万元。

第一桶金来得如此之快,让杨亚宁有点“飘”。“都不知道咋花的。”他说,到10月份,已是“捉襟见肘”。这第一桶金让杨亚宁轻易地跨过了一个创业者最难的一道槛——“见过”钱,不惧怕钱,对钱有渴望。

很快杨亚宁再次发现商机,他的目光瞄准了校园情侣卡。这种卡一卖就是一对儿,给杨亚宁带来更多收入的同时,也带来了烦恼。“有人刚买完手机卡就闹分手,非要退卡”,杨亚宁跑到学生食堂苦心规劝,40分钟后俩人和好,手机卡不用退了。

很快,本校用户已经“到顶”,杨亚宁就到其他高校贴海报、招代理。顶峰时,哈尔滨各大高校共100多名代理,校园“情侣卡”业务基本被杨亚宁“垄断”了。

按这样的路径走下去,杨亚宁毕业创业显得顺理成章。但他选择了投简历。

命运似乎为这名“天生的创业者”定好了价码。回校给工作意向合同盖章的工夫,杨亚宁被导师叫住,说“有一家温州企业来招聘,你也去试试吧”。结果,杨亚宁在700多人留下的11人里排名第一,随即去了温州。

异地两年,他最大的收获是结了婚,得到一份相当不错的工作。从BD到督导再到大区总,杨亚宁的营销能力突飞猛进,并在管理岗位学到更多东西。他骨子里想要创业的欲望又回来了。

2008年,美国次贷危机爆发,很快波及全球。中国迅速启动逆周期调节,A股甚至在次年走出一波长达8个月的“独立行情”。原本拿着30多万元婚礼礼金回哈创业的杨亚宁,在朋友的带动下杀入股市。第一天,赚了一万元;第二天,赚了一万元;接连一周……一周后,被套了。

创业未遂,资金尽失,为了养家,杨亚宁开始找工作。因为有过“高光时刻”,杨亚宁在面试时总有落差,经历了40多次面试后,杨亚宁第一次“怂了”;不行回老家农场种地、养牛。



杨亚宁(左)与同事商议公司数字化项目。

2017年,史立伟在鹏博泰山路的公司第一次见到杨亚宁。一进公司大门,他看到墙上的一句话:把小公司做成大公司,把大公司做成大家人的公司。“因为这句话,我决定跟鹏博合作。”他说。

当时哈尔滨多数科技企业的软件开发,是以客户需求为导向的敏捷开发,但同时也带来一系列问题,比如,无法回溯。一旦结果有偏差,就得推倒重来。二人都敏锐地感觉到,这可能对一家科技企业未来发展造成极大阻碍。杨亚宁果断提出,由敏捷开发向标准化开发转型。

手头正在做一个项目的鹏博面临新选择:是先把活儿干出来,还是先把管理流程捋顺?杨亚宁当即拍板,项目暂停,先把标准化流程做出来。

最终,史立伟团队用一个月完成了项目管理标准化设计,而鹏博接手的那个项目,也因为使用了新的管理流程而顺利推进上进度,及时交付。这也更加坚定了杨亚宁的人才战略。公司广邀天下才,研发团队从5人到几十人,急速扩张到100多人,而且都是中高级别技术人员。

在人才和技术储备日渐丰满的同时,鹏博面临了创业以来第一次入不敷出。武秀英算过一笔账,在“疯狂”揽才的几年间,公司光发工资就支出1.4亿元左右,“说是公司支出,其实都是杨总‘自费’”。

苦熬两年,鹏博集团留存的最

入不敷出 工资支出1.4亿元



“不回家小分队”商讨设计方案。

大一笔财富就是人才。但没有好的项目,再好的人才也留不住。2019年,杨亚宁的认知已经从“互联网+”进化到“智慧+”,他看中了“城市停车”这个大市场,认为静态交通的“智慧+”大有可为。

项目还没有谱,他再次启用史立伟博士团队来做相关“算法”底座,一次性投入500万元。“当时也不知道做出能干嘛,签合同手心都是汗”,杨亚宁说。

这笔钱花得非常值得。凭借拔尖的技术能力,次年,鹏博拿下了“城泊通”项目,并将该项目做成了“产品级+城市级”的高度。

数字经济 迎来新时代

事实上,近两年,杨亚宁在不断从既往投资或参股的一些公司中退出管理职位。他说,“这是为了‘离开’。”

在公司管理层的描述中,鹏博依然是一家创业公司,正在向成长型公司过渡。这样的时刻,为何创始人会提及离开?杨亚宁说,这其实是公司走向规范化、制度化的一种准备。

杨亚宁坦言自己经历了几个阶段:从最开始认为“鹏博就是我的,谁也别碰”,到“我是鹏博的,鹏博是大家的”,再到现在“鹏博在你我之间”。

的确,杨亚宁对自己早期的描述,充满了对金钱和事业的渴望,他胆子大、能“折腾”、善“营销”,对待朋友十分仗义。而现在,多位管理层人员在接受记者采访时,不约而同提及杨亚宁乐于分享、为人开阔、有战略视野。

从个人奋斗到集体奋斗再到共创共享,不能不说是一种创业理念的升华。

杨亚宁总结自己的创业经历说,首先要做自己喜欢的事、擅长的事,其次要看准趋势,创业者的选择比努力更重要,最后是做的事情要可持续,要有社会价值。

因此,他敢于提及离开。他说,一家企业要保持活力,要持续发展,就得不断让新生代起得来。“老人儿”在初期是引擎,到了成长期就有可能成为阻力,“离开”的提法也是提醒自己和初创团队,“要当引擎,不要当阻力”。

15年前,当电视剧《奋斗》热播时,人们说主角陆涛“命好”。杨亚宁也对记者说,“现在回想,创业是九死一生,科技创业是九十九死一生,一步踏错,万劫不复”。

创业者往往很难复刻自己的成功。这是自谦也是实话,经历过前途渺茫,也经历过些许膨胀;有过各种选择,也拼尽了全力;8年间“做了21件事”,这位“80后”的奋斗史比电视剧真实和厚重得多。幸好,他赶上了新时代,广阔的创业舞台蕴藏无数新机遇,让他在通往成功的赛道上尽情展示才华和智慧。

今天,在数字经济的时代风口,杨亚宁和“鹏博”正来到一个新的时刻。

创立集团 日入百万元

彼时,有两个人,已经创业成功。

硕士毕业后开始在清华攻读博士学位的史立伟,与在哈工大读本科时同寝的3人成立了SHAND软件团队。

“团队在工大很出名”,史立伟说。初期他们面临的难题与杨亚宁不同。“找工作不难,难的是放弃找工作”。为了保证充分的项目研发时间和精力以及“不再向家里伸手要钱”,团队决定由两人出去兼职赚钱,两人留守全职研发。

熬过那段时间,SHAND软件团队研发的安检系统核心技术,应用在了2008年北京奥运会上。很快,各种重大体育赛事的安检系统都用上了这套核心技术。

同样哈工大硕士毕业的李晓宇,在2010年前后与人联合创办公司,主营数据业务。当时他们与某运营商合作套餐“定制”项目,能做到86.7%的后台推荐成功率。李晓宇对企业数字赋能和政府信息化建设领域多有研究。

而当时的杨亚宁,正在为每天的电话费发愁。

最困难的时候,杨亚宁充手机费,要5元10元地充,上午一次用完了,下午再充。他因此认识了附近营业厅的老板。听闻对方要出兑营业厅,他赶紧搭话,

并向朋友借了马上要交房子首付的18万元,开启了全天候坐班的营业厅生涯。

虽然收入稳定,但这终究不是杨亚宁心目中的事业,瞅准机会他再次捡起了大学时的“老本行”——卖手机卡。之后他又涉足当时最赚钱的通信业务——短信增值。很快,钱滚钱、利滚利,杨亚宁的生活再次迎来转折。

2013年,鹏博集团创立。干的依旧是通信行业相关。杨亚宁浸润于此多年,人脉熟络、业务稳定。一直到2016年,鹏博的主营业务蓬勃发展,每天利润百万元。

此时,中国数字经济总量达到22.6万亿元,占GDP比重超过30%。但多数企业仍拥挤在基础部分,也就是鹏博当时做的事情。而杨亚宁的目光已经移向另一赛道——融合部分。

当时的主流提法还是“互联网+”。而鹏博只有一个5人的研发团队,显然很难“+”上什么。大家都劝杨亚宁不要轻举妄动,他却认为“不进货,还能赔吗?”

负责人力资源的公司副总武秀英认为,那是公司第一次在人力储备上的重大转折。公司开始四处挖人,发力点放在有北上广深相关工作经验的哈尔滨籍人身上。

科技研发 搭建疫情防控排查平台



数字运行中心后台大数据。

驱动技术发展的。今年,鹏博再次来到这样的节点:业务太多人又不够了。以往只要“高手”的鹏博,首次开启自己培养人才的通道。通过短、中、长期目标,鹏博的人才计划从校

招,延伸到了在高校搞品牌植入、搞学研基地等。为了广纳人才,公司提出了优厚的待遇和解决员工后顾之忧的福利,杨亚宁说,对员工的愿景就是“工资年年涨,技术年年提升”。



团队日常工作讨论。

奋进新征程 建功新时代·前行者说