

对接创业导师 解读扶持政策 降低创业成本

40余家新材料和人工智能企业『入链』广埠屯·锦鲤



广埠屯·锦鲤。

记者胡冬冬 摄

9月28日,武汉创新特区首开区广埠屯·锦鲤开园,40余家新材料和人工智能企业入驻。为何这里能吸引众多科创企业排队“入链”?答案,藏在准入标准与科创生态的双向选择里。

校门口的科创园区 降低初创企业启动成本

高校师生初创项目、OPC产学研项目大多处于种子孵化阶段,普遍缺场地、缺经验、缺资源。如何帮助他们更快启动?园区依托洪山区星创空间、“星光创客”计划等科创平台,为初创团队对接创业导师、解读扶持政策、降低创业成本。

“知识产权如何保护、股权如何分配、股东怎么合作,每项条款都非常详细!”刚了解广埠屯·锦鲤,该项目招商团队交给武汉翠图科技有限公司总经理张灿的“创业指南”,已让他印象深刻,“能关注到初创项目的需求,让人感受到服务的贴心”。

张灿是武汉大学博士,其创业项目聚焦反AI识别多谱段隐身技术研发。“学校实验室只能完成基础试验,若要继续迭代产品、开拓市场,就要寻找科创园区。”张灿选择入驻广埠屯·锦鲤,首先是因为地理便利,团队能在实验室与公司之间从容往返,兼顾研发与创业。

广埠屯·锦鲤设置了“创客空间—孵化器—中试平台—加速器”全链条阶梯式空间。“初创期,我们每一笔钱都需要精打细算。”探访时,招商团队带着张灿逐一“看房”,结合研发方向、偏好成本等,帮他挑选最合适的空间。

“目前,我们的样机已完成定型,园区能提供后续的小试场所,租用场地十分方便。”张灿还关注到,科创MALL设置了成果展示大厅,能为公司产品提供免费展示、提升曝光度,也能促进企业间交流,“方方面面都在为团队降低创业成本、缩短启动周期”。

一企一策定制方案 打通中试研发落地堵点

中试研发类企业落地时,会遇到老厂

房改造硬件受限、需求个性化强等多重堵点。园区推动产业招商和工程建设联动,实现企业“进场即适配、落地即研发”。

华中师范大学化学学院教授张国柱,从事光促人造细胞膜仿生材料产业化,产品可应用于化妆品保湿原料、医疗器械、伤口敷料、医用缝合线和组织工程支架等。

“团队一直在学校实验室做公斤级开发,没有固定的办公场所。”随着产品逐步成熟,张国柱开始寻找中试场地,希望拓展到百公斤级生产。

广埠屯·锦鲤离学校近,让他兼顾教学、科研和公司运营十分方便;园区提供的中试场所,也方便他不用在外地租用中试车间。“中试环节在园区内就能完成,自主可控,也有利于保护技术成果。”

为有成果转化需求的企业对接中试与产业验证平台,破解科技成果转化“死亡之谷”难题,园区提供了针对性解决方案。普通办公场地通常为220伏电压,但张国柱团队的中试设备需要380伏工业用电,总用电量也需升级,对通风橱、上下水等研发配套还有特殊需求。为此,招商团队联动研究所专家共同研判,多轮沟通打磨落地路径,从前期解决场地要求入手,顺利推动项目落地。

张国柱说,在长达半年的沟通中,招商团队把服务做到了前面,及时指导他参与星创空间场地申请、概念验证项目答辩、“星光创客”计划路演,一步步陪跑企业发展。

链接资源匹配场景 帮高校项目找准市场方向

高校初创团队大多面临懂技术、缺市场的困难,谁来指路?广埠屯·锦鲤技术经理人团队梳理完善产业场景供应链清单,主动为项目链接市场资源、匹配应用场景、对接上下游订单,全方位助力初创项目稳步成长。

中清研材科技(湖北)有限公司脱胎于武汉科技大学,专注纳米功能材料研发

与产业化,产品涵盖光催化抗菌材料与抗菌伤口敷料、水污染治理功能材料、海水淡化系统、光电化学传感功能材料等多个方向。

让杨雨默印象最深的,是招商团队在入驻决策之前就开始提供的方向指引。“新材料应用场景极其丰富,进入产业化阶段,团队一时难以确定优先突破哪个赛道。”招商团队结合武汉本地产业资源,帮他们梳理现阶段最贴合发展实际的应用方向,甚至主动对接武汉企业,寻找合作契机和可能融合的赛道。

“这些建议很实用,关系到企业发展规划。他们能站在企业角度,帮你想在前面、考虑那些你暂时还没考虑到的点。”杨雨默说,技术经理人团队运营了多个产学研科创项目,比较了解高校孵化企业的需求,“这些服务不是单纯靠市场行为能享受到的”。

“我们之前一直在学校办公,需要设备投放和实验室。如果只是找一个写字楼或者很商业的办公区,意义不是特别大。”杨雨默说,选择广埠屯·锦鲤,是因为园区的配套和入驻企业的整体氛围与公司定位高度契合。新材料产业集聚,如果园区其他企业有应用场景需求,可以互相交流和补充。

“科研领域的目标参数和实际应用场景的要求标准可能不一样。”杨雨默说,以落地为目标的话,多去倾听产业的实际需求和市场转化的实际困难,很有意义,也更方便我们从中试转到量产。

广埠屯·锦鲤开园前,宙光AI营销系统项目负责人王舜已尝到“甜头”。“还没入驻园区,我们就接到订单了。”上个月,他的团队和高校创业团队,通过园区搭建的应用场景供应链平台提交了能力清单。一个能提供AI营销方案,一个急需产品推广,两个团队还没成为“好邻居”,就先成了合作路上的“好伙伴”。

记者王东方 通讯员赵浩宇 周东明
参与采写:栾嘉雯