在上海千年古刹静安寺附近一栋创意产业楼里，有一群活力四射的年轻人。他们聚集在一起，只为共同的梦想——“帮中国创新企业走向世界，将世界创客企业引入中国”。

走进这里，不存在磨砂玻璃隔开的办公室，而是全方位敞开的透明空间；相邻工作台当中没有挡板，从记事本、马克杯、咖啡包到零食袋可以畅通无阻地“漂流”；美国人、英国人、西班牙人、新加坡人、马来西亚人等等，他们或凑在展板前激烈讨论PPT演示文稿，或在沙发上舒适畅快地交流项目进展，或埋头于电脑前与世界各地视频通话。不夸张地说，穿梭其中，有种恍若置身联合国的错觉。这个“小联合国”有个接地气的名字——“中国加速”。

截至去年底，中国加速帮助超过30家跨国企业达成合作，完成了20多家大企业与创业团队的合作。每个新加入中国加速的创业公司在加速项目后可获得至少12万美元的投资，因此，中国加速被称为“亚洲最有钱”的加速器。

中国加速董事总经理宾威廉说，背靠全球最活跃的美国风投机构SOSV，中国加速2010年创办至今，是亚洲第一个培育出独角兽企业的加速器。第8期团队BitMEX是目前全球第一名的数字货币衍生品交易平台，每日收入100-200万美元。

来自不同国家、不同民族的老外，在这座海纳百川的大都市创下如此傲人的业绩，他们背后究竟有着怎样的故事？

参加第13期路演日活动的项目成员和中国加速团队合影。 （均受访者供图）

中国加速：创造奇迹的“小联合国”

本报记者 **付鑫鑫**

在中国加速办公室，奥斯卡给到访公司代表做介绍。

中国加速团队部分成员合影，最右为宾威廉，后排居中为奥斯卡。

宾威廉在亚洲科技主办的创业比赛中担任评委。

6月中旬的一天下午，上海八号桥创意园区一栋4层写字楼顶楼，人声鼎沸。这一天，中国加速为第13期创业团队举办路演日活动。主持人是中国加速合伙人兼项目总监奥斯卡·拉莫斯。

排在第二个发言的是BuzzBuzz青少年同伴互学平台创始人兼首席执行官雪梨老师。拥有海外十余年教育工作背景的她，曾在一家全球性的教育机构担任运营副总裁，管理近60家直营学校、十几万活跃学生。

有一年，女儿过生日，雪梨听见女儿感慨：“在我的成长里，只有爸爸的陪伴，很少有妈妈的陪伴。”这让雪梨一度哽咽，她开始警醒并清楚地认识到，在外企担任高管、每个月出差，造成了她在家庭教育中的缺位。

“作为一个母亲，我错过了女儿的童年，绝不想再错过她的青少年。我希望陪伴女儿的成长，可又不甘心放弃自己的事业，所以我选择离开外企，创办了这家学习机构。”雪梨说，“我们平台让更多中国孩子在家就能与英美语伴聊天，让全球青少年有一个无国界的平台，平等互助地提升中英文水平，了解对方文化，成就更好自我。这是我创业的初衷。”

今年3月，雪梨带领团队加入中国加速。5月，他们的BuzzBuzz平台上线。在雪梨眼中，中国加速是一个全球化的公司，工作节奏很快。最打动她的是中国加速的导师制度，导师们高效、快速地将初创项目带入既定轨道，引领创始人朝着目标大步迈进；而且，中国加速的人才迭代、技术更新及运营模式，更契合时代潮流，总是与时间在赛跑。

“我们团队合作伙伴来自美国、加拿大、英国、澳大利亚、新西兰等，这就决定了我们非常需要在中国加速汲取能量。”雪梨坦言，以海外人才招募为例，中国加速帮忙对接了很多的资源，不仅有本土的双语人才，还有很多国际人才的引入。“除了前期3个月的培训合作，后期3个月我也会继续留在这里。”

在美国生、在美国长 选择在中国当分析师

“帮中国创新企业走向世界，将世界创客企业引入中国，一直是中国加速的目标。”在路演日现场，身穿红色T恤的宾威廉告诉记者，在互联网行业摸爬滚打这些年，中国创新企业走出国门，不了解海外市场；很多外国创客进入中国，也并不懂得应如何推广自身。“双方都做得不好，为他们提供导师、投资人、风险投资等资源，帮助中外创客做得更大更强，这是中国加速的价值所在。”

仔细观察，宾威廉外表不像典型的美国人，他肤色很白，头发却是栗色。原来，他是中美混血。母亲包圭漪是一位作家和教育家，父亲宾班尼特是美国艺术家。

1974年，宾威廉出生在美国新泽西州。中美结合的家庭让他对东方文化产生了极大的兴趣。为了“寻根”，在鲍登学院，威廉选择东亚历史和国际关系作为本科专业。鲍登学院师生比高达1：9，亲密的师生关系让威廉学到了如何学习的好方法。

起初，威廉进入政府部门工作，但按部就班的节奏让他兴致日减。于是，他跳槽进入高科技行业，学做分析师。好学的威廉，每天工作12个小时，在短短2个月就掌握了会计学课程。“我总担心，如果我学不好会计，老板就会把我‘开’了。”威廉开玩笑地说，很快，他成长为独立设计金融模型的分析师，并先后在旧金山美银证券、纽约贝尔斯登公司工作。

“我不是工程师出身，但我喜欢高科技。这行变化很快，一点都不无聊。”威廉说。

千禧年到来，互联网经济泡沫破灭，高科技行业95%的分析师失业。2002年，威廉有5个月休息时间，想回中国看看。而他的大姨包柏漪的先生温斯顿·洛德，1973年曾随基辛格访华，在1980年代曾任美国驻华大使。姨父凭经验建议他，可先到中国台湾看看。

在台湾，威廉工作了一阵，职业还是分析师。在一家无线网络设备公司，大家的英文不太好，威廉的中文又不够流利，于是，彼此互相学习。翻译将威廉的分析报告从英文译成中文交给总经理。总经理看了这个报告，对威廉大加赞赏，“我们有了你这个报告，就知道我们公司做了什么，也知道今后的运作方式和前进方向。”接下来的好几年，威廉开始帮很多互联网企业做分析，并介绍给美国的投资公司。2006年，威廉被《机构投资人》杂志评为全亚洲排名第三的分析师（高科技/软件和IT服务行业）。

2007年，干了11年分析师的威廉从香港的德意志银行辞职，来到上海，以合伙人身份加入软银中印集团，负责中国和东南亚的投资项目。刚开始，威廉投资的公司，效益不算出色，“交了很贵的学费”。唯有个别创新企业有技术亮点，效益不错。比如说，在中国，游戏卡很流行。在美国，父母不愿给孩子刷信用卡买网络游戏玩，怎么办？“我们带了很多游戏卡去美国卖，把这种模式复制过去，很快公司就发展起来了。”

从跨国大公司离职 只为坚持自身梦想

也是这一年，在上海，宾威廉遇到了奥斯卡。奥斯卡来自西班牙，1981年出生。在大学，奥斯卡就读工程专业。兴趣广泛的他，对计算机科学、电子工程、电磁学、无线电设计、编程、编码压缩与加密等课程都很感兴趣。

“我喜欢的东西太多了，最后选了无线电通讯、互网络、医学工程作为三个主要方向。”奥斯卡用英文回顾自己的经历说，“实践出真知”是他的信条。在校读书，他偶尔会翘课，不是贪玩打电子游戏，而是在实验室做实验。“我会花2倍的课堂时间泡实验室。那里的器材太多了，忙不过来。”

“泡”实验室提高了奥斯卡的动手能力，并为他挣得了一份实习工作——在爱立信公司的研发中心任软件工程师。彼时，奥斯卡所在的团队有200多人，有西班牙人、波兰人、美国人等。他很喜欢国际化的工作环境，然而，爱立信是一家B2B公司，客户主要是电信运营商，研发工作受限于运营商的需求。于是，奥斯卡辞职，转入西班牙电信公司。

在西班牙电信，奥斯卡也做研发，20多个国家的人一起工作。团队的目标是为公司研发新科技和新产品。遗憾的是，在一个全是工程师的团队里，没有人掌握商业经验，没有人知道商业模型是怎么回事，也没有人懂得管理技巧……这让勤勉好学的奥斯卡很焦虑。“我突然意识到，在大公司，我可能永远只是一颗螺丝钉，不知道公司这台机器如何运作。”奥斯卡强调说，他希望了解技术以外的商业知识，想知道公司的运营管理，于是，他跳槽去了一家初创企业。

不过，这次跳槽让奥斯卡的父母非常不开心。要知道，西班牙电信不仅是西班牙最大的电信公司，而且是全球最大的固定线路和移动电信公司之一，总市值居世界前列。对工程师而言，在西班牙电信工作可算光耀门楣，而奥斯卡却辞了这么大一个“金饭碗”。

“我让我的父母失望了，但我并不后悔。”奥斯卡坚持自己的选择。“我曾经去过很多国家游历，也有在远程医疗方面的技术经验，又能应付国际化的工作环境。在初创企业，他们给我的待遇不错，我是排名第三的工程师。”他一边工作，一边攻读博士学位，博士论文课题是如何开展海上远程医疗救助，每天只睡四五个小时。

同事们都很奇怪，“为什么把自己搞得这么累？”有一天，奥斯卡跟同为工程师的叔父吃饭，调整心情。奥斯卡告诉叔父，他想去美国闯闯。“叔父是大家庭里唯一和我同行的亲人，我和他很亲近，想听听他的意见。”奥斯卡说。

自主创业、在全球开了20多家分公司的叔父劝奥斯卡，真想见世面就去中国看看，“中国比美国机会多”。最开始，奥斯卡的目标是香港，因为香港曾是亚洲四小龙之一，国际化程度高。但叔父告诉他，了解地道的中国文化得去内地。

“起先，我们想，不去香港，去深圳也是好的。就跟朋友打听，朋友说，深圳的国际化程度不如北京上海，建议先来上海。”深感“机不可失，时不再来”的奥斯卡做了人生中一个颇具转折意义的决定，“我要辞职，去上海开公司”。

一个月后，奥斯卡和太太离开了西班牙。飞抵上海的第一天，一个行李箱“丢”了。说起这桩趣事，又高又瘦的奥斯卡爽朗地笑起来。2007年，从马德里离开，夫妻俩带着3个箱子上飞机，到了上海，一个人拖着一个箱子走了。到酒店整理物品，奥斯卡惊讶地发现，还剩一个箱子落在虹桥机场，根本没拿回来……回到虹桥机场，完全不会中文的奥斯卡手舞足蹈地比划，才将行李取回。

来中国头一两年，奥斯卡遭遇的最大困难是中文不行。

第一年，有个美国科技公司聘请他去北京分公司担任中国区总经理。每个月，奥斯卡要在北京工作一周，办公室在中关村。分公司只有一个人会英文，公司客户都说中文。为了和公司客户更好地沟通，他的中文水平突飞猛进，从零基础变成了基本实现言辞达意。奥斯卡告诉记者，他在北京工作很忙，忙到走遍中关村的每一个角落，却没有机会到天安门、长城逛逛。

不想长期奔波于京沪两地，奥斯卡从美国科技公司离职后，创建了自己的小公司。“小公司是给大家凑单的，比如，有一个中国生产的东西，很多西班牙人都想买，但一个客户只要50件或者30件，中国人不愿意卖。我就把很多客户的单子凑在一起，变成500件或者1000件，这样，不仅外国客户能买到货，而且中国公司也愿意接单。”有了这个公司“打底”，奥斯卡在中国站稳脚跟，不用再回西班牙了。

中国加速团队举办的导师早餐会。

帮中国企业走出去 将世界创客引进来

2010年，中国加速诞生于滨城大连。从2010年到2014年底，宾威廉作为三名创始合伙人之一加入新加坡电信投资公司（简称新电），主导了游道易（手机游戏）、通讯移动（手机平台）、乐看（在线视频平台）等项目的投资。期间，他是中国加速驻上海的导师。

2014年，中国加速从大连迁驻上海。宾威廉从新电离职，以SOSV第五名合伙人身份负责中国加速和台北莫克斯两个加速器。威廉邀请奥斯卡入伙中国加速，出任项目总监。

威廉说，从新电离职是因为挣不到钱。“2004-2014年，我做过16个公司投资项目，加上自己投资的39个项目，一共是55个项目，相当于上了55门课，亏了好多钱。即使有的项目挣了钱，公司也不会分成给你，还是要自己干。”

中国加速市场经理伊娃说，传统的孵化器单纯地将初创企业聚合办公，风投机构只负责投资，中国加速则是一家背靠SOSV的加速器，不仅投资并且“加速”。“我们从成百上千的申请中挑选10个项目，前3个月由中国加速导师和入驻专家为像雪梨这样的创始人提供合署办公、参观、培训和学习的机会。3个月后举办路演日，帮创始人对接风投人争取融资。后3个月，中国加速还将跟踪服务，并为每个项目注入一定的资金，支持其发展。”

伊娃觉得，项目创始人每半年换一批，在中国加速工作很有新意。“我们每天接触到的信息都是不同的，来自各个行业的分享，比如电子音乐、餐饮服务、区块链、金融科技等等。”

理工科出身的奥斯卡非常关注医疗项目。读研期间，他曾跟着非政府组织去南美洲调研。当地乡村人口分散，医疗服务不到位，疾病传播速度远超治疗方案的普及。“当时，我们参考美国宇航局的卫星定位系统，将小地方的医疗卫生系统用互联网连起来，让大家共享信息。”

这次在第13期团队中也有一个医疗项目。AWB惜安健康创始人兼首席执行官陈川，她的项目是采用线上、线下一体化的方案改善公司员工健康状况，并为每一位员工生成个性化的推送任务和活动提醒。自今年3月，AWB加入中国加速以来，其平台需求量稳步增长。上半年新签十大客户，包括迪士尼、罗氏、联邦快递和德意志银行等；线上用户量也已翻倍。“此外，我们的销售额达150万元，每月保持20%的增长率。”她感慨，目前，还有16家客户在紧密洽谈中。这些都是项目在中国加速中“茁壮成长”的实证。

接受采访前一刻，奥斯卡和陈川还在讨论AWB的细节。奥斯卡说：“我们见证了中国企业或者外国创客从0到1的突破，也将加速他们从1到10的成长。中国加速团队每一位成员，不管是工作人员，还是入驻专家或者全球导师，都充满创造的激情。大家喜欢求新求变，抗压能力极强。我们帮助初创公司避免重蹈覆辙，克服资金、管理、人员等方面的障碍，自身也很有成就感。”

奥斯卡还提到雪梨的BuzzBuzz项目。“她们的技术不算复杂，但用简单的方法解决了中国小朋友不愿意与成人进行英语对话的‘痛点’。寓教于乐，快速提升青少年英语流利沟通的能力。”

休闲时，奥斯卡难得旅游，也不喜欢运动。“我的时间主要分两部分，上班干活和陪孩子。”5岁的女儿在读幼儿园，回家会教爸爸中文。一岁半的儿子和姐姐在一起说中文，这让奥斯卡有点无奈。“孩子们的中文都是母语水平，但我会要求他们用西班牙语与我对话。平时，我也会做西班牙菜，让他们了解西班牙文化。”

奥斯卡的太太在中国创办了自己的公司。“我们来中国已经有11年了，下一个11年，只要太太的工作不变动，我应该还会在中国加速工作下去。”他说。

与奥斯卡常驻上海不同，威廉是“空中飞人”，也是“数字达人”。在采访中，威廉如数家珍地列举很多初创企业的投融资金额及比例。

威廉说，作为创业者，他的时间除了睡觉、陪家人，就是工作。他每天工作十四五个小时，每周工作80到100小时，40%的时间都在出差，是个名副其实的工作狂。“工作压力太大的时候，我喜欢做菜缓解，做美国大餐、意大利菜、西班牙菜等。”威廉还说，忙里偷闲的时光，他喜欢去博物馆、艺术馆看展览，或者去不同的地方品尝美食。“四川火锅、辣子鸡味道不错，上海小笼包也好吃……”

对于未来，威廉的目标很明确。“中国加速帮助创新公司去不同国家发展，最重要的是让他们少花钱、多挣钱。外国创客来中国，我们帮他们利用微信、微博、豆瓣、头条等推广；对于中国初创项目，我们介绍他们与国际大公司的合作，帮他们争取风投资金，包括汇丰银行、赛诺菲、强生公司等等。对区块链和健康医疗这样的新兴市场项目，我们自己也投钱。”他狡黠一笑说。