

世博动漫董事长王振华——

一场与动漫的美丽邂逅



本报记者 高倩倩 赵清华

和动漫结缘纯属意外

市政协委员、区人大代表、市青联常委、公司董事长、世博动漫学院院长……接过王振华递过来的名片，一个个头衔让人看得眼花缭乱。“别看头衔这么多，实实在在的称呼只有一个，就是‘好人’。”王振华在一旁，两眼眯成一条缝儿，笑出声来。

1994年，王振华从菏泽老家迈入了山东艺术学院的大门，在文化艺术管理专业开始自己的大学生活。毕业后，他进入到省内一家媒体工作。铁肩担道义，妙手著文章，他也曾获得多项全国新闻大奖，“那时自己过得很舒服，从来没想过要给自己规划未来。”

仅三年时间，王振华就坐到新闻中心主任的位置，本以为这样的生活会一直持续下去，可一次见义勇为的意外却改变了他平静的生活。那是2003年9月15日，虽然已过去多年，王振华依然清楚地记得那天的场景。当天下午1点左右，济南市英雄山附近，两个从南部山区进城卖核桃的妇女遇到两个年轻人吃“霸王餐”，上前理论却挨了一顿打。正好路过的王振华实在看不下去了，便上前劝架，不料挨了对方一拳，从示弱的他开始反击，哪知旁边的面包车上又下来几个拿着钢管的小伙子……附近的民警赶到时，王振华才算得救。送至医院后，他的右臂被诊断为粉碎性骨折，身上还有多处外伤。在院42天的疗伤过程中，王振华开始重新审视自己的职业生涯，而老母亲的一句“回家种地，娘也养你”的话也给了他豁得出去的底线。

当时，在他看来，自己的新闻事业似乎不用踮起脚就能看到未来。他有些不甘心，他想知道自己到底能不能干成一番事业，“辞职下海”念头一出来，把自己都吓了一大跳。出院回家养伤期间，王振华一直在思考这件事，11月初，他向单位提出辞职，毅然离开。“一心想下海经商，可到底要做什么，还真没想法。”王振华说，恰巧那时一位在深圳做动漫的朋友向他传输了“动漫”这个概念，当时的一些门户网站也开始开设动漫频道，王振华觉得可行，“那就试试呗”，就这样，王振华和动漫结下了不解之缘。

四届动漫展赔了近百万

辞职下海心切，好不容易遇到“好项目”，王振华说干就干。找场地、拉赞助、凑钱请专家评委……2003年11月15日，第一届齐鲁国际动漫艺术博览会就这样办起来了，可因为照搬了深圳的模式，“不接地气”，这届展会，王振华只收回了几千块钱的门票钱，除去场地费、评审费、印刷费等，净赔十几万元。“当时没啥感觉，就觉得动漫这个行业一定能做起来。”王振华心里暗下决心，不行就再搞一届。



王振华本人。



山东世博华创动漫传媒有限公司内景。

2004年“五一”假期，王振华的第二届动漫展在山东省科技馆开幕，本以为场地位置又好又恰逢假期，这次一定会一炮打响，不料这届展会又让他赔了20多万元。“两届的钱都是从朋友那东拼西凑来的，这样算起来，一下赔了近40万，按照以前的工资水平，不吃不喝20年才能还完。”王振华这么一算才觉得形势严峻，“那时最怕半夜电话响，都是要钱的，怎么还啊！”最困难的时候，有一次和妻子去菜市场，妻子想吃“猪蹄冻”，称了3个猪蹄，13.7元，可两个人凑了半天也没能凑齐这个钱，无奈只买了两个猪蹄。

很多朋友都劝他放弃动漫，一家地产公司邀请他去总策划总监，年薪10万，一些南方的媒体也邀请他加盟，王振华都拒绝了，“没有哪个职位能让我很快还清债务。”不服输的他又在2004年“十一”搞了一届动漫展，依然是赔钱，算上员工工资等，他已经赔了近百万。

2005年的“五一”黄金周，王振华举办了第四届齐鲁国际动漫艺术博览会。这次他对营销战略做出了调整，由原来的只做展览，转变为以宣传儿童剧《大鼻子叔叔奇遇记》为主，同时向孩子及家长推广动漫。

这一次，略有盈利。当年“十一”黄金周，七天时间里，王振华的动漫展盈利四十多万元，“感觉局面一下打开了。”到2006年底，王振华陆续还清了所有债务。之后，每年的“五一”、“十一”他都会举办动漫展会，并以济南为中心，拓展到了青岛、潍坊、烟台、聊城、菏泽和山西、内蒙古等地。2012年，这个展会被省委宣传部等8家省级部门联合评为“山东省最具影响力的十大文化节会品牌”，同时获此殊荣的还有青岛啤酒节、泰山登山节、孔子文化节等。

从动漫外围往核心逼近

在当时的国内动漫产业环境下，“做原创动画只有死路一条！”在北京一次全国动漫产业高峰论坛上，王振华在国内率先提出“应用动漫”这个概念，即将动画运用于传统行业，而不仅仅是“搞原创”、“搞版权”。王振华投资上马“应用动画部”，根据客户需求制作工业产品类、电子产品类、机械产品类、生产过程类、模拟演示类等五大类动画。这些生硬、冰冷的东西，通过动画得到了生动、鲜活的展示。如今，公司为企业量身打造的机械动画、工业动画，每年都创造千万产值。

尽管王振华在应用动画



▲专利产品“我要长大数学多媒体玩具书”。

领域获利颇丰，但他并没有忘记版权才是动漫产业的核心竞争力，原创才能解决企业发展问题。对于原创动漫的投放，王振华可谓另辟蹊径。“我不投大钱，不需要将动画片投到电视台播出。”说着，他手提袋里拿出一本漫画书《我要长大》，“这是我们2013年的产品，这书看似和普通漫画书没什么区别，但每页上方的二维码却大有玄机，通过扫描二维码就可以收看到与漫画内容一样的动画片。我们一套书共有100个小故事，包括静态漫画和动漫视频，价格上我们比光盘更占优势，秒杀DVD，很有市场前景。”

将建产业园推动行业向前

2014年，王振华创业十余载。对于国内动漫产业、移动互联网、游戏嫁接、营销、投融资已深有研究，记者出身的他丢不了自己的笔杆子，王振华相继写作出了很多学术论文，并写出了理论专著《动漫产业概论》，计划明年暑期前出版。这将是我国第一本从产业、从实践角度来审视动漫产业的理论专著，该书中也必将为中国动漫产业发展提供理论依据和支撑，目前已有上百所开设有动漫专业的高校将之预订为动漫专业的教材。

王振华已经瞅准移动互联网这一平台，利用大数据库，将动漫产品投放渠道再次拓展。目前，他的团队已经开始研发科普教育类手机APP客户端，利用微信公共服务号和微信支付等方式，来销售其动漫产品。

对于动漫产业来说，将产品做大做强的下一步应该是延长产业链，发展相关产业。王振华多次拒绝风险投资和上市机会，“资本是逐利的，在产业链不完整、商业模式脆弱、可复制性差的情况下，资本的注入会将企业稳健发展的战略打破，最终走向死亡。”王振华对资本有着极其清醒的认识。在接下来的发展规划中，王振华将建立世博动漫产业园提上日程。“建一个集动漫创意、制作、营销上下游于一体，融孵化、展示、交易、知识产权资产评估、创投等多功能的园区。”王振华说，这样也能在某种程度上促进各家公司的合作，大家形成一种合力，共同推动整个动漫产业向前发展。

链接 资源整合是行家 五毛钱读三份报

“其实我干的就是资源整合的活儿。”王振华说，还在新闻媒体上班的时候，因为家住得较远，每天需要换一趟公交车。早晨出门时，他会花5毛钱买一份《齐鲁晚报》，待到换乘下一辆公交车时，手中的报纸已经翻阅得差不多了，他便会拿手中的《齐鲁晚报》和身边的人换一份报纸来阅读，“就是资源置换，大家也都乐意。”等到单位门口时，手中的这份报纸也已经看完了，他又会和单位门口卖报的大姐换一份《生活日报》。“那时《生活日报》3毛钱一份，我手里报纸5毛钱一份，阿姨也乐于交换。”

王振华是资源整合的行家，创业多年来，从来没有一个朋友或合作伙伴“骂”过他。“和别人置换资源，要让对方‘沾光’。”做到双赢或多赢。

除去董事长等光鲜的名号，王振华还担任了山东艺术学院等高校的客座教授，主讲“动漫产业”。“说实话，不是图那点课时费，就想多培养些动漫方面的人才。多年以后，能和一两位在行业里优秀的学生不期而遇，那样的邂逅是非常美丽的。”

校企深度合作 培养动漫人才

全国1400所高校开设动漫专业，在校大学生高达60多万人，但动漫专业仍属失业率最高十大之一。中国面临的动漫人才“荒”，在王振华看来，其主要原因在于国内动漫产业链不成熟。“据统计，我国动漫企业平均寿命仅为11.7个月，即为企业不成熟，自己都置身于生死的边缘，更何况招兵买马来养活动漫人才。”另外，各大高校动漫专业师资力量较弱也是造成动漫专业学生不好就业的主要原因。

深感动漫人才大学教育的重要性，他积极向高校寻求合作，期待与高校共同培养动漫人才。但是，合作初期效果并不如意。直到与山东轻工职业学院合作，王振华的校企合作终于取得了实质性进展，双方联合设立世博动漫学院，深度校企合作，按照产业链需要培养行业人才。

“一般情况下，学生们在大三的时候就可以来公司实习。对学生来讲，他们有机会跟着实际的项目，能学到实实在在的知识；对公司来讲也储备了大量人才。”王振华说，世博动漫学院不仅仅为自己企业培养人才，也为整个行业输送大量优秀人才。