

为数不多选择创业的人。

“每个人所处的环境不一样，我并不鼓励年轻人就一定要创业，尤其是跨行业的创业，对于当时的我来说，创业也是许多因素促成下作出的选择。”何乐告诉《新民周刊》，创业选取项目时，他有几个原则，首先行业要相对较新，也就是现在所谓的创业蓝海，据《2020中国口腔医疗行业报告》数据测算，目前我国人口总缺牙数达到26.42亿颗，潜在种植牙数量超过1800万颗，潜在种植牙市场规模超过2000亿元；其次利润率要相对高一些，打价格战无法让企业良性发展；最后也是最重要的一点，在行业内要有成为唯一的机会。“家庭因素也是我选择创业的重要原因，因为父亲也是一名成功的商业人士，我希望能继承他的衣钵，继续在商场创造辉煌。”

也许是冥冥之中注定，毕业前夕，他认识了现在的技术合伙人，对方在口腔材料领域有多年的积累，并且一直希望研发齿科的新材料代替当下传统材料，而何乐对于商业操作有极大的兴趣，两人一拍即合，晶瓷医疗应运而生。

“市面上主流的齿科材料是氧

化锆，它有自己的优点，也有不可调和的缺点，它硬度高，加工较为困难，患者要等待一周甚至更长时间才能接受治疗，而且这种材料没有弹性，如果受压过大，容易发生‘崩瓷’现象，患者不得不拆掉重新补牙；我们想要研发一款复合陶瓷材料，结合了陶瓷和高分子的优点，硬且坚韧，有弹性和耐磨性，且易切割成型，患者只需要等待一杯咖啡的时间，材料就能被加工成需要的样子，即时解决自己的口腔问题。”何乐表示，在疫情常态化管理期间，椅旁即刻修复产品的优势更为明显。

从一个法学生到齿科领域创业，中间经历的困难数不胜数。“你能想到的，我缺乏相关的医学知识，是齿科的门外汉；而新材料的研发也不是那么容易。”为此，何乐进行了大量的恶补，让自己从门外汉转化成一个懂行的人；在新材料的研发上，团队也经历了数不清的失败，终于在2016年研发成功，向国家药监局申请医疗器械注册。因为注册期相对漫长，何乐也想后续在市场上能有更好的作为，还申请了澳大利亚的商科学校进行进一步的深造，在他读研期间，注册证成功获批落地。

下图：患者接受由晶瓷材料制作的牙齿情况对比。

创业是需要勇气的，谈起自己的勇气之源，何乐总说离不开他的母校。生于北京、长于北京的他，高考填写志愿时，毫不犹豫地填写了1000多公里外的华东政法大学，除了仰慕学校在法学领域的辉煌成就，觉得华政在法律院校地位颇高外，也是想离开父母的羽翼，在上海独立闯荡一番。

华政没有令他失望，他喜欢学校充满古韵的建筑群，徜徉在校园里，他能感到100多年来时空流转背后沉淀下的厚重历史；他喜欢学校里流淌着的苏州河脉，它包围着学校形成一个半岛，浪漫又自由；他更喜欢这里的老师和同学，4年的学习生涯，给他留下了无数温暖的回忆。“创业过程中，我常常回忆起我的大学时光，这是我力量的来源，尤其是我的班主任张宇老师，当时我在班里成绩并不拔尖，还特别热衷参加社团活动、创业大赛什么的，但他从没有批评过我，反而对我的能力给予了极高的信任，经常在班级里表扬我，让我组织活动，担任文艺委员，给了我许多锻炼的机会。”何乐认为，是华政老师对他的认可让他更加自信。

当他的产品获批要进行临床试

