

## 顺应新常态 再上新台阶

## 第七届“科技小巨人”风采录

## 陈晓宇:做中国造纸阀门业第一品牌



黄色 POLO 衫配黑裤,再背上一个双肩包,在第七届“科技新浙商”颁奖仪式的现场,记者看到,浙江力诺流体控制科技股份有限公司董事长陈晓宇与大多数企业家相比,显得与众不同。

创业十三年,陈晓宇带领企业从2003年的1308.21万元销售额,到2015年突破2.8亿元,上缴利税3434万元。十三年,企业从模仿走向研发、从竞争走向合作、从国内走向国际,努力塑造“力诺”自主创新品牌,成为中国制浆造纸行业控制阀第一品牌。

1992年,高中毕业后的陈晓宇结缘阀门,从工人开始,干过技术,做过销售,两年后当上厂长助理。做到第十个年头,感觉与上一代企业管理者的理念存在差异,他毅然选择了辞职。2003年1月,他与几个志同道合者创办力诺阀门公司,注册资金100万元,出任浙江力诺流体控制科技股份有限公司董事长。

短短四年,企业从无到有,由弱到强,陈晓宇硬是在高手林立的阀门领域,闯出一条通天大道;市场占有率、产能稳居中国第一;销售额从2000万元飞跃至2007年突破亿元;产品远销欧美、澳洲、东南亚等几十个国家……

力诺出品的锅盖球阀最贵的一台便能卖出一辆奥迪A6小轿车的价格。陈晓宇告诉记者,阀门能卖出这么高的价格源于力诺的技术实力和勇于挑战的精神,其自主研发的制浆蒸煮锅盖阀,成为世界上第三家能够生产此阀门的企业,这不但打破了国外品牌的垄断,还将产品返销到它们的原产地加拿大。

陈晓宇告诉记者,目前力诺在工业自动化阀门领域的江湖地位是全国第三,排在力诺前面的是两家国企,宁夏昊忠和重庆川仪;在全国造纸行业,力诺阀门已是第一品牌。

在巩固国内市场的同时,陈晓宇也将视野投向更加广阔的国际市场。2009年,有着百年历史的跨国公司瑞典伊诺斯汉森公司与力诺战略合作,帮力诺阀门开拓国际市场。去年,力诺通过层层严格审核,成为伊朗国家石油公司和委内瑞拉国家石油公司的阀门设备供应商,国际市场为力诺带来了约15%的销售份额。

陈晓宇表示,未来三年内,公司要转变思路,加快转型升级,推进现代企业管理制度建设,推动品牌建设和管理,提高市场知名度。通过推动落实企业标准化、信息化、精益化、质量体系管理,实现企业人才培育和储备,打造企业未来所需的人才梯队;推动技术改造,提升企业的制造能力和产品质量控制能力;推进企业文化建设,打造具有力诺特色的企业文化。实现每年销售收入递增10%的目标,争取于2017年突破3.5亿元。

本报记者 林洁

## 孙斌:柔情似水的“霸道女总裁”



“霸道女总裁”是记者对孙斌的第一印象。

一身黑色套装,戴着一副酷范儿十足的墨镜,孙斌出现在了记者的眼前。“原来是霸道女总裁来了。”记者还未说完这句话,孙斌就拿下了她那副霸气十足的墨镜,那一刻,记者震撼的是她眼底的那一抹坚韧。

“脱下军装,我不仅仅是一个母亲。”这是孙斌对记者说的第一句话,十八岁上军校,军人的生活带给她的几乎是全部。

作为“科技小巨人”中唯一的一位女性,孙斌有着她多彩的人生经历:从过军,做过医疗管理,也干过互联网。

2006年,孙斌在经历多次职业生生涯之后,开始反思自己的人生方向,找寻自己的定位和人生坐标,“我是学医的,总觉得别的行业都无法安放自己想干一番事业的内心,一身的拼劲和满腔的热情无用武之地。”创业的种

子渐渐发芽。

也许这就是女军人的魅力:果敢、坚韧、不服输,即使脱下军装,也依然保留着军人骨子里最狂热的血液,没有犹豫,没有彷徨,于是在那一年,浙江好络维医疗技术有限公司成立了。

好络维要做什么?孙斌给了记者答案:隐形家庭医生。“学医的我很清楚国内医疗管理存在的问题,也许我们在大城市,体会不到县域小乡村人的苦恼。”孙斌满脸哀伤,在偏远山区,一个乡村医生要负责1500多个人的身体管理,别说是日常照顾了,正常看病都很困难。“这也就是好络维要做的,远程智慧医疗管家。”

孙斌要做什么?在采访中,她给了记者这样一句话:“做多家公司吗?我没想这么多,我希望我的介入能让每一个人都养成自我身体管理的意识和习惯,特别是老人。”这样的话听着似乎有些许遥远,但在孙斌眼中

看到的是坚韧,是伸手可触的信心。

这位优雅又美丽的中年女士,在洞悉了互联网与医疗产品相结合的发展趋势后,以其果断、睿智的战略目光率先提出了关于慢性病远程智慧医疗产品发展的新理念。

十年过去了,好络维的产品遍布全国200多家医院、1500多个干休所和养老中心以及2000多家社区卫生服务中心,拥有450万用户规模、6000万条患者动态数据,并且以年50%的增长速度继续发展。

作为母亲,孙斌说她失职了,但作为中国远程医疗技术发展的倡导者和实践者,她,善于思考学习、善于传播自己的理念、善于颠覆传统创造未来。“我可以让自己的孩子一个人去高考,但我没有办法看到那么多人有病无处医。”也许这正是支撑着好络维永不停息的灵魂。

本报记者 王菁

## 叶秀友:确保80%以上家庭用得上净水机



叶秀友,1977年出生,他与他所领导的企业——浙江沁园水处理科技有限公司一样,都处在年富力强的年纪,同时他们也共同面对着一个可以大展拳脚的净水市场。2015年,沁园净水机的销售额达50亿元,同比实现了38.8%的增长。沁园从持续多年的净水行业中国第一成为了世界第一。

“叶总是一位兼具儒雅与帅气的气质男。”公司总经理助理赵长庆介绍,因此,公司同事都取了叶秀友中间的秀字,称呼他为“秀总”。然而这外秀的总经理,干起工作来却是雷厉风行,他2001年进入沁园集团,从业务员到高级副总裁,带领着团队不断向前突破,一次次创出业绩新高。

2005年,沁园集团成立子公司——浙江沁园水处理科技有限公司,叶秀友被聘为公司总经理。

在叶秀友带领下,公司迄今已拥有310件专利,其中

授权发明专利48件,叶秀友直接参与的知识产权开发项目共计239项。另外,公司还主持参与行业标准6项,国家标准1项,其中主导行业标准建设2项。

随着现代工业的高速发展,大量未经处理或处理未达标的污水直接排放,对环境造成了严重的破坏,导致水质恶化,水质型缺水问题日益突出,人们对净水器产品的需求越来越大。公司净水器产品拥有多项专利技术,能快速满足消费者需求,同时公司产品以其领先的技术,竞争力远远高于同类净水器产品。

由于净水机是一种比较特殊的产品,除了初次的购买成本外,还包括滤芯更换的后继投入,由此,净水机必须考虑产品的综合使用成本,而这一点一直是沁园努力的方向。通过技术改进提升滤芯使用寿命,降低流通成本,让产品价格与价值划上等号,是沁园做到持续经营的关键思路。如沁园已成功开发出的FMS滤芯智能管理系

统,可自动根据不同区域的水质、用户用水量、用户用水习惯等因素自动测算滤芯寿命并主动提醒沁园的CSM系统及消费者本人及时更换滤芯。

“净水机是民生产品,应该是普及性产品,而不是奢侈性产品。”在浙江沁园2016年营销年会上,叶秀友表示,沁园正致力于创新型的净水服务模式,目的是降低净水机的综合使用成本,将净水产品用户的使用成本控制在一天2元左右,确保80%以上的家庭用户有经济能力购买和使用净水机。

叶秀友表示,对于沁园来说,未来的主要工作仍将是努力提升沁园产品、销售及服务的体验水平,进一步控制产品制造成本、服务成本和流通成本,加速净水产品的消费普及,推动净水产业理性化发展。

本报记者 张巧琴 见习记者 章家辉

## 刘文超:将中国电梯物联网推向世界



“网红”、“牛人”,电梯行业曾对西子优耐德电梯有限公司总裁刘文超有过这样的评价。

杭州土生土长,在电梯行业摸爬滚打了多年的刘文超,的确很“牛”。2008年,风华正茂的刘文超带领优耐德以崭新的身姿入驻美丽的西子杭州,在烟波浩淼的钱塘江畔扎下了事业的根基。2011年,刘文超继续带领公司启动飞速发展模式,以无与伦比的技术优势迅速占领了市场,实现了全国各地建立22家分公司的战略布局。

时势造英雄,也许说的就是刘文超。

1993年毕业的刘文超恰逢第一年“包分配”制度改革,可以自主选择职业的他毅然决然选择自己的专业机械设计制造领域,顺利进入西子联合公司。古人云,书中自有黄金屋,对于刘文超而言,西子联合公司就是他现实中的黄金屋。15年后,这位眉清目秀的“网红”毅然选择创业。

“我当时的选择没有错。”刘文超笑笑说。对于记者提出的有无把握的问题,刘文超选择了用事实说话。

目前,西子优耐德的电梯设备营销网络不仅覆盖全国各地,还出口到欧洲、中东、东南亚及澳大利亚等国家和地区,建立了独家代理和长期战略合作伙伴关系。历年订单均以40%以上的幅度增长,成为名副其实的业内“黑马”。

近年来,电梯“困人”、电梯“吃人”的故障层出不穷,电梯安全问题已引起了全社会强烈的关注。面对群众不敢坐国产电梯的怒气,刘文超的表情显得很沉重,但语气依然平静。

其实,“梯”海沉浮,经验老道的刘文超多年前就以战略家的气魄,站在“视野”的巅峰高瞻远瞩。

“无论什么样的服务,没有比诚信和安全更重要的了。它体现的不仅仅是企业的社会责任,同时,也是企业

最珍贵的精神与道德体现。”

原来,刘文超在创业之初便预见这样的场景,所以这份平静的背后是他对西子优耐德电梯的信任。“我们的电梯使用基于移动互联网的数字化网络服务,通过远程监控中心监测每套电梯设备的运行状态,实时为客户提供无所不在的服务,建立电梯设备维保管理信息化系统,零距离跟踪检测客户电梯的使用状况,充分保证电梯安全高效运行,更有智能的扫二维码指导安装步骤的便捷服务。”

“今后,西子优耐德电梯将结合德国‘工业4.0’概念,引进国际最先进的智能制造设备,打造国际一流的自动化生产线,将人工智能、物联网、云计算等技术逐步运用于生产和管理,实现智能制造、精益生产、引领装备制造的技术革命。”刘文超一直坚守着,他准备将中国电梯物联网推向世界,成为行业的标杆。 本报记者 王菁

## 王贤俊:用一滴血解开生命密码



“用一滴血来检验健康状况,解开生命密码。”这是第七届“科技小巨人”温州市维日康生物科技有限公司董事长王贤俊追求的目标。

在全社会鼓励创新创业的当下,当年王贤俊创业初期的艰辛历程就是一个很好的教学案例。忆述往事,王贤俊告诉记者,2003年,国内检测心脑血管疾病的检测试剂都需要采购国外产品,看到了这个行业的市场前景,他便投入200万元,在温州市留学生创业园开始起步。

经过半年的埋头刻苦研发,王贤俊领导他的研发团队终于试制出第一个产品——“低密度脂蛋白胆固醇检测试剂盒”,填补国内市场空白,依靠过硬的品质,该产品逐渐得到各大医院的认可。

赚取第一桶金之后,王贤俊不敢放松,他加大了科技的投入,并开始对企业进行全面的布局升级,快速成

立自己的研发团队,并找到全国生物领域方面的专家,建立院士专家工作站长期合作。到现在,王贤俊已经成功开发几十种体外诊断试剂,并畅销国内市场。

现在维日康的新试剂研制,不只是依靠王贤俊带领的团队埋头苦干,而是搭建多个平台吸引世界各地的人才为公司服务。他说:“创新仅是自己拼还不够。对于优秀的人才,我们可以直接邀请他们加盟企业,也可以通过代建实验室等形式进行合作。没有技术创新,高新技术企业就不能持续发展。”

基于这个认识,维日康每年的研发投入几乎都保持5%以上的增长。“我们要尽快研发新产品,尽快投入临床试验。在人家没有的时候,实现‘我有’,占领市场先机。”这是王贤俊的危机感,也是维日康的创新之道。维日康平均每年研发3~5个新产品,已申请专利22件,目前除了已经投入市场的85种试剂外,还有12种正在做

临床试验,主要是测胰岛素、激素等方面的。

目前,在维日康已经生产应用的85种体外诊断试剂中,其中包括只需一滴血就能精确诊断心肌梗塞疾病诱因的“肌钙蛋白检测试剂”,利用化学发光技术的“甲胎蛋白检测试剂”、“癌胚抗原检测试剂”,诊断肝胆疾病的“总胆汁酸酶循环速率法检测试剂”等。他研发的“血清低密度脂蛋白胆固醇匀相法检测试剂盒”,打破了国外企业长期垄断的格局,大大降低了医疗成本。

王贤俊说,人体疾病有成千上万种,而维日康研发的试剂只能检测其中很少的一部分疾病。未来的市场很大,只要有足够的技术积累和持续的创新力,他相信维日康未来会得到稳健发展,而他的主要精力仍一如既往地放在产品研发上,公司的研发中心主任一职看来他会一直兼下去。

本报记者 蔡家豪