



浙江省高新技术企业协会
浙江省科技浙商促进会
科技金融时报

“中国智造靠中国企业的创新,而不是对国际企业的跟随”,“用工匠的心态做产品,用求爱的方式做营销”。在日前举行的2017中国卫生用品全产业链发展峰会上,有一位浙江企业家的演讲金句不断。他被媒体誉为“中国成人纸尿裤之父”,他就是杭州可靠护理用品股份有限公司董事长、可靠COCO品牌创始人、杭州残疾人福利基金会副会长金利伟。

如今,金利伟正在打造“可靠福祉”,他要到百亿规模的中国成人纸尿裤市场切入万亿养老福祉产业,建立智慧养老的生态圈。



让中国人用上中国造的纸尿裤

一次在商场给小孩买纸尿裤的事件使金利伟机缘巧合步入纸尿裤行业。

金利伟发现,进口纸尿裤这个舶来品在国内市场上大行其道,夺取了中国父母的信任。他不禁感慨:难道泱泱中华,就生产不出一块好的纸尿裤?不信邪的他,萌生了要打造世界品质、民族品牌的想法。

2001年金利伟创办可靠(前身侨资),立志研发中国人自己的纸尿裤,斥巨资引进中国第一条高端婴儿纸尿裤生产线。逐渐的,可靠以高品质打入国际市场,陆续进军全球20多个国家和地区。

当问到可靠COCO背后的深刻寓意,他说:“COCO来源于英文单词‘Comfortable(舒适)& Considerate(关爱)’的前两个字母。可靠就致力于用人性化的产品和服务不断改善用户的生活品质。”

2008年,突如其来的一场变故让金利伟遭遇人生转折——父亲脑中风瘫痪在床。

在病床前悉心照料的同时,金利伟发现国际大牌成人失禁产品并没有考虑亚洲人的使用需求。本着“老吾老以及人之老”的意识,金利伟将自己对产业的关注延伸到对失能、失禁等弱势群体的关注上来。他引进国内第一条成人拉拉裤生产线,创办可靠研究院,带领可靠走科技创新之路。这也是他为什么被称为“中国成人纸尿裤之父”的由来。

“中国目前不缺产品,制造是未来最核心的竞争力。”精品制造是可靠引以为豪的基因,目前中国市场最高端的纸尿裤之一就是可靠制造,零售价超过日本著名品牌,产品受到妈妈们的首肯。“我们做的就是差异化,让中国人用上中国制造的纸尿裤。我们要用实力改变国人对中国品牌的认知,让世界看见中国!”

金利伟的豪言壮语背后的底气来自于可靠的科研和制造实力。近年来,可靠投入亿元研发创办可靠企业研究院,并获得“成人纸尿裤电商销售连续四年第一”的世界纪录认证,再一次确立可靠在中国成人纸尿裤领军地位。



杭州可靠护理用品股份有限公司董事长金利伟

如何才能二十年后还存活?

穷则独善其身,达则兼济天下。金利伟并没有止步于此。2015来,他横向拓展了可靠的定义,将企业从1.0“产品时代”、2.0“品牌时代”升级至3.0“互联网+养老”新生态时代,以满足中国2.3亿老年用户所需为己任,创办“互联网+养老”科技企业可靠福祉,打造360度智慧养老生态圈。

“未来3~5年中国纸尿裤行业将面临洗牌。”金利伟说,纵观全球消费品市场,在共享经济等新消费趋势冲击下,在人工智能等新技术的迭代下,八成现有的纸尿裤品牌会被市场淘汰。

金利伟提出,面对激烈竞争,如何成为二十年后还存活的自主品牌?

“2016年中国老年人口近2.3亿,其中65岁以上失能失禁的老人达4000万以上,他们对成人纸尿裤的需求巨大。同年中国成人纸尿裤市场规模约45亿元,年复合增长率在25%左右,市场潜力不可小觑。”金利伟认为,可靠要实现差异化突围就应重构生态,就要从百亿规模的中国成人纸尿裤市场切入万亿养老福祉产业。

“‘新生态’是中国成人纸尿裤行业的出路和未来。”金利伟断言。“100元抢救,10元看病,1元预防。国内消费者养老观念陈旧,而欧美市场与国人现状正好相反,预防为主的养老理念中就蕴含了巨大市场契机。”

2015年“可靠福祉品牌全球战略发布会”在杭州举行,可靠也正式进入“互联网+”时代。

“可靠福祉”专注于中国养老行业,通过线上线下互通的创新商业模式,建立“智慧养老”的生态圈,满足老年消费群体高品质的养老生活需求,提供老年人享老、乐活的生活方式。

金利伟创造性地提出“养老福祉四大理念”,其颠覆性的思维,让人耳目一新。正如微信改变中国人的社交方式,支付宝改变中国人的支付方式一样,可靠作为一家富有社会责任的全球化企业,以改变中国人的养老方式为己任,凭借近20年行业经验,深入研究挖掘2.3亿中国老年用户数据,可靠希望逐步探索出一条不同于欧美日等发达国家、具有中国特色的养老福祉产业的全新路径。

“以前在一天内给年迈的父母买十件称心如意的礼物几乎不可能,但是现在‘可靠福祉’可以为你做到。”金利伟这样打比方,他觉得“可靠福祉”绝不是简单成立一个电子商务网站来销售老年人商品,而是将十几年来做大做强实体经济通过互联网平台完成跨界整合,实现企业一次质的飞跃。

在金利伟的带领下,可靠将携手政府、企业以及更多的社会力量,共同推动中国养老福祉行业发展,带动整个中国养老事业的日趋完善和进步,打造360度“智慧养老”的生态圈。

可靠还持续在社会公益活动践行自己的“让天下老年人老有所养”的理念,分别与上海、杭州、宁夏、新疆等多地残联深度合作,为华东多地社区和养老机构、养老地产等密切互动,为成千上万的老年人带去了身心呵护和关爱。

本报记者 徐璐璐

金利伟：可靠智慧养老生态圈很可靠

王瑶法：一个追逐梦想的人



浙江省高新技术企业协会
浙江省科技浙商促进会
科技金融时报

他亲手砸碎了自己的铁饭碗。

他如贪食蛇游戏般并购了一连串破产企业。

他变身成为水泥行业“魔粉之父”。

他更实现PET-CT的中国制造。

……

“创新”是他每一次成功创业的关键词。

他坦言,自己的偶像是“宁波帮”的杰出代表包玉刚,无论是学生时期,还是创业时期,“世界船王”的精神一直在激励着他勇闯难关。

他是明峰医疗系统股份有限公司创始人王瑶法。

租赁收购得到第一桶金

“包玉刚的吃苦精神、脚踏实地与执着创新是我们‘宁波帮’的榜样。”这是王瑶法每次回到母校——宁波大学和学子交流时的必谈话语,他目前也是宁波大学的兼职教授。

机械工程专业出身的王瑶法,毕业后担任一家国有企业的技术员,并在生产中解决了不少的技术难题。但在这家企业里,他总感觉自己有劲没地方使。一次出差到深圳,特区的开放与活力深深刺激了他,巨大的落差让他铁了心寻求自我突破。

不久后他就辞职,进入浙江兆山建材集团公司,开始了人生的第一次转折——从机械行业转到水泥行业。当时在企业中,他是唯一由机械专业转入水泥生产的高材生,到岗后不久,他力主对公司的设备进行改造,使得生产效率大大提高。很快,他被提升为科长,后来成了分厂厂长,“水泥人生”由此启幕。

很快,他就在水泥行业闯出了名堂。1997年他以每年70万元的价格租赁了国营慈溪水泥厂,当年便获得了100万元的盈利。三年后,他再次以每年166万元的价格租赁了亏损企业绍兴第一水泥厂,企业很快扭亏为盈。然而,王瑶法开始真正意义上的创业,是从2000年收购余姚市国有郑巷特种水泥厂开始的,收购后他将厂名改为浙江明峰水泥有限公司。

每一次的租赁、收购背后,都面临着机构重整、人员安置、管理梳理、资金缺口等现实难题。如何破局?“企业家在顺风顺水时与常人无异,面临困境,如何解决生死攸关的问题,如何在逆境中求转变与发展,这才是衡量企业家最为关键的一个特质,没有这个特质就不是一名合格的企业家。”他说。

“魔粉”解决了世界性难题

运用科技创新提升企业的经营层次和水平,使王瑶法牢牢抓住了发展市场的“牛鼻子”。王瑶法深知,企业的生命力在于产品,产品的生命力在于创新。2005年,针对“氯离子侵蚀混凝土工程”这个世界级难题,

他联合科研院所,调集公司技术骨干,经过艰苦技术攻关,终于成功地开发了利用工业废渣,首创性地生产出抗侵蚀掺和材料——“粒化高炉矿渣微粉”。这种微粉在业内被称为“魔粉”,“吃”进的是煤灰、炉渣、钢渣等生产废料,“吐”出的是水泥、矿粉等建筑宝贝。新产品节约了大量的不可再生资源石灰石,大大降低了建造成本。

2006年6月,经过杭州湾大桥实验中心严格的审核,矿粉被获准在世界最长跨海大桥杭州湾跨海大桥上使用。专家认为,建造杭州湾大桥的混凝土中掺合这种矿粉后,不但可以增加后期强度10%以上,还能有效阻止海水的氯离子渗入大桥桥体,相当于为大桥穿上一件防护服,可确保大桥百年无虞。酒香不怕巷子深,杭州湾大桥“战役”的大获全胜,很快打开了“魔粉”的市场,众多重点工程相继采用。

当时节能减排的理念还不像如今这么深入人心,王瑶法坦言:“我只希望能够造出坚固的建筑,就和跨海大桥一样,设计的要求是100年,我们就努力把牢固度增加到可用150年,给予孙后代一个交代。”

华丽转身:PET-CT 中国制造

“魔粉”并非万能药,创业10年后,尽管王瑶法拥有全资、控股企业19家,年销售额超20亿元,但受限于传统产业,始终未能完全摆脱高能耗、高污染的羁绊。而经济危机的到来,更推动他加快思考战略突围的方向。

这一次,他的投资锚定PET-CT。

2010年11月王瑶法斥资亿元,成功收购美国俄亥俄州的FMI科技有限公司,并将其重组为明峰医疗系统股份有限公司强有力的研发团队。

从水泥业跨界,为什么选择PET-CT投资?

“PET-CT是非常昂贵的医疗器材,在美国有5000多台,中国只有180多台。一台进口的PET-CT就要2000多万元,而且只能进口。当时整个浙江只有为数不多的几台而已。”王瑶法介绍。

在王瑶法眼里,企业家面临的商机很多,关键是如何选择。PET-CT的项目,也是自己一次学习时无心获得启发,深入钻研,最终稳妥决策的结果。身为医疗领域的外行人,为了确保投资不失策,他在每项决策之前会听取很多专家的意见。有时专家投了反对票,不甘心的



明峰医疗系统股份有限公司总经理王瑶法

他会选择和专家一起考察,用事实说话;实在分身乏术,他还会在杭州上网与国外考察团实时视频连线,进行切磋。

“我们研发的PET-CT把检测精度从传统的8mm提高到了3mm。也就是说,肿瘤还是非常小的时候,就能被发现,也能知道是往恶性还是良性发展。价格却只有同类进口产品的70%。”王瑶法说,以前患者使用全进口的PET-CT,一次检查费用在8000元左右。而使用其生产的PET-CT,预计费用可以降低到4000元左右。

如今,明峰医疗先后承担了国家科技部“十二五”支撑项目“CT探测器及核心部件产业化关键技术开发”和“PET-CT核心部件及关键技术研发与系统集成”,以及“十三五”国家重点研发计划项目“256排16厘米高清高速大容积医学CT系统及核心技术研发”,目前CT市场知名度进入国产厂家前三名,中国唯一一款创新型PET-CT开始在国内医院装机,与外资品牌抗衡。明峰医疗将实现高端影像产品的全覆盖,跻身国际一流公司行列。

回首过往,有人称他为学者型企业家,有人称他为不事张扬的人,还有人称他为大智若愚的人,但王瑶法感觉最喜欢的还是“我是一个追梦的人”。有梦就有希望,他的梦是多彩的,他的梦还在延续……

本报记者 徐璐璐