

勇于创新,做高质量发展的引领者;化危为机,做新兴产业迅速崛起的拓荒牛;奋勇争先,做履行社会责任的践行者。如东经济开发区新生代企业家——

燃情新风口 筑梦向未来

三十年踔厉奋发,三十年赓续前行,三十年万象更新。在如东经开区这片发展高地、兴业福地上,到处生机勃勃,洋溢着青春活力,一批最富有创造力、最具成长潜力的新生代企业家群体茁壮成长,成为产业转型升级、产品攀向高端、管理现代化的先锋。

青春由磨砺而出彩,人生因奋斗而升华。今天选登的4名“创二代”创业事迹,是如东经济开发区新生代企业家群体中优秀代表,有的海外留学,学业有成,没有迷恋国外优越的生活,毅然回到家乡深耕实体经济;有的怀揣高学历,临危受命,将不可能变成可能。他们年轻,有抱负、有文化、有理想、有才干,有开阔的视野,有一往无前的闯劲,在如东经济开发区奋斗的乐土上,用激情、智慧与汗水浇灌产业之花。他们勇于创造、敢担重任,在高质量发展浪潮中奋楫笃行,在创新创业的广阔舞台上绽放青春,一幅“千里马”竞相奔腾、“金凤凰”展翅翱翔的画卷徐徐铺展。

做强供应链带动产业链 一厂变一园

江苏恒辉安防股份有限公司营销总监 王鹏



6月18日,恒辉安防产业园项目在如东经济开发区奠基,如东县打造高端安防产业集群,申报国家安全应急产业示范基地再添新动能。产业园项目总投资17.6亿元,其中,一期项目投资7亿元,着力打造高速智能、自动化、数字化生产线,可形成年

产7200万打功能性安全防护手套;二期项目投资10.6亿元,深耕个体防护用品领域,满足用户个体安防产品一站式采购需求。这个项目的开工建设,标志着恒辉以供应链撬动产业链,转变经济增长方式迈开大步,而打开营销新局面

的“少帅”王鹏才28岁。

销售是企业发展的龙头,运用国际化营销理念做大安防产业。2019年,王鹏从美国西北大学营销专业毕业,创立自主品牌,国内国外两个市场一起开拓,进入风生水起的全新阶段。改变过去只做外贸的传统,成立内销事业部,“恒辉”品牌主攻国内中高端市场,“拳胜”品牌以中低端产品走批发渠道扩大市场份额。国内汽车、能源、化工、食品等八大行业的安防产品,长期被洋品牌独占,王鹏采用一对一需求、产品一企一策量身定制的方式,开发大客户,一炮打响。巩固外销,王鹏在稳定原有客户的基础上,分别在美国、欧洲、日本开设销售公司,产品畅销50多个国家和地区。

疫情袭来,全球经济衰退,防护用品市场需求量下降20%。王鹏组织研发团队,以石墨烯为原料开发黑金沙,生产的防切割手套性能是国际领先产品的3倍,今年3月投放市场,

出口订单爆满,并在美国、欧盟、日本以及国内申请了发明专利。

回国两年多来,王鹏每天不是奔波在与客户接洽的路上,就在提升营销团队的能力,一年到头无休,这才有了“老一辈创业维艰,新生代守业更难”的深切感受。“我父亲2004年开始创业,一切从零起步,去年3月在深交所创业板成功上市,成为国内行业的龙头,叫响全球,真不容易。”王鹏告诉记者,恒辉安防产业园旨在打造从研发、纺织、织布、织手套、手套生产线生产到销售的全产业链,在超纤维新材料领域,恒尚超纤维新材料二期项目投入4.3亿元,打造智能化的“黑灯工厂”,全面达产后可实现应税销售8.2亿元;正在基建的恒越公司建成“黑灯工厂”投运后,只用恒辉公司三分之一的员工,产能增加3倍;恒坤公司立足纺织行业、面向全省,承接智改数转业务。据他介绍,一个低碳、智慧的绿色生态产业园将在两年内崛起。



直立锁缝金属屋面,具有防水、保温、抗风揭等功能,保用30年,江苏如钢薄板科技有限公司开发的这款新产品,颠覆了人们对传统的彩钢印象,引领消费新潮。“做与众不同的产品,让传统产业焕发新动能。”37岁的如钢董事长黄永春说。

8年前,黄永春的父亲因病突然撒手人寰,29岁的他临危受命,披挂上阵接管企业。“江苏如钢撑不过2014年。”面对社会上的流言蜚语,他暗下决心:“绝不能让父亲毕生的心血毁在我的手里,一定要使企业绝处逢生!”

从“老板的儿子”到“老板”,几个字之差,肩上所需要承担的责任却是天壤之别。当时,身处钢铁行业的寒冬之中,钢材价格持续下跌、行业产能过剩,人生的一场大考就这样扑面而来。

扩大海外销售市场,这是他走的第一步好棋。黄永春的手里紧紧攥着公司的宣传册与产品小样,和外贸经理一起,穿行于异国的土地之上,尽管已疲惫不堪,但仍步履不停。战乱纷飞的叙利亚、人口稠密的印度、高质量要求的韩国……从2014年到2017年,黄永春将自己的精力全部投入到销售中,一年四分之一的时间都是在出差的路上。很快传来好消息,年出口额翻倍递增,2015年,出口额达到3600万美金。

“安内”守住老客户,他一家一家拜访。天道酬勤,接班当年销售额翻了两番,从此,同行和客户对这位少帅刮目相看。

不了解彩钢行业的人,往往对彩钢带有偏见,生锈、漏雨、寿命短、保温性能不好,让很多人在选择彩钢时望而却步,黄永春立志用产品打破这种偏见。他投资500万元建立研发中心,专注于产品研发,推出抗菌彩钢、自清洁彩钢、节能隔热彩钢等产品。研发生产的“如钢R系列”,30年不漏雨、不生锈,推向市场后用户群不断扩大。

建成投运面向消费者与全行业的网站,技术、产品与钢结构知识将贯穿其中,以线上流量带动线下流量的转化,打通线上线下的全链路。在铺设“互联网+如钢”大道的同时,他投资2亿元,推行智改数转,对企业全面进行脱胎换骨的改造,打造数字化的“无人工厂”,在2024年6月建成全国智能化标杆工厂,形成年产25万吨高端彩涂钢板、年销售30亿元的规模。

难能可贵的是,世界500强沙钢集团抛来合作的绣球。今年7月,沙钢集团与如钢子公司南通亿能彩钢板有限公司建立战略合作友好关系,正式签署协议,沙钢彩涂钢板将全权委托南通亿能彩钢板进行生产和销售。这次苏通两地跨江战略合作,正是对黄永春攀登智能制造高峰投下的赞成票。

·杨新明·

双料硕士深耕产业 以高制胜国际市场

汇鸿(南通)安全用品有限公司总经理 林鑫



一打打手套刚从生产线下下来,就装车发运,平均每天两个货柜。今年上半年,尽管受到疫情冲击,汇鸿(南通)安全用品有限公司应税销售依然

增长了38%。在重重困难下带领公司创造逆势增长业绩的就是公司总经理林鑫,一位28岁的“少帅”。

2012年9月,林鑫跨洋过海走进美国圣路易斯华盛顿大学校园,取得系统科学与工程理学学士学位,他继续深造,又拿到控制工程理学硕士学位。有人说:“这下林鑫肯定留在美国了。”谁知,他的最终选择是回到家乡如东,担任了民营企业汇鸿(南通)安全用品有限公司总经理助理。林鑫从基层做起,在公司多个关键岗位经过数年历练,一路稳扎稳打做到了公司总经理的职位,目前负责公司的整体运营。

“参与国际化竞争,必须提升核心竞争力!”林鑫把科技创新摆在首位,一方面引进研发人才,另一方面与国内科研院所产学研联合,打出“人无我有、人有我新、人新我高”的组合拳。汇鸿生产的防切割、耐磨、强抓握力高端手套在业内有着很高

的知名度,公司先后成功申请到100多项发明专利和实用新型专利,并取得美国、德国发明专利。凭借高水平的研发能力、卓越的品质,公司产品迅速占领了国际安防产业高端市场,过去两年平均亩均税收74万元。目前,汇鸿的产品销往70多个国家和地区,汇鸿也成为多家国际知名安防企业的战略合作伙伴。创新业绩突出,林鑫当选2021年度南通市实施创新驱动发展战略先进个人。

“如东经济开发区是国家火炬生命安防用品特色产业基地、国家级外贸转型升级基地,汇鸿作为龙头企业必须持续发力,做大做强。”尽管今年夏季持续高温,但林鑫迎着酷暑奔波在扩建工地上。最近投资4亿元,新增27条生产线,达产后新增销售约7亿元。接下来,实施4期项目和5期项目,全面达产后,年应税销售预期将突破50亿元。林鑫把“匠心智造”作为企业转型升级新动力,完善产业

链、畅通供应链、提升价值链,对老车间实施智能化改造,在新厂区打造“黑灯工厂”,实现节能降耗、减少用工。企业高质量发展,靠的是技能型人才。他致力推进产教融合、校企合作,把青年员工培养成为工匠,促进精细化生产。

“我们上的产业项目,搭上如东经济开发区‘拿地即开工’的服务快车,激发了不断加大投入的信心。”林鑫告诉记者,去年扩建项目审批时,如东经济开发区行政审批局局长季方亮带着服务专班来到企业加了一夜的班,第二天就拿到了施工许可证。

“未来两年挺进资本市场,让金融活水畅流产业链供应链,助力打造汇鸿安防产业园。”谈到企业的未来,林鑫充满自信。随着创新水平不断提升、产业规模的不断扩大、人才培养能力不断提升,政府惠企政策的不断落实,汇鸿必将成为安防产品领域的标杆。

创新铸就品牌 打造百亿企业

江苏海瑞电源有限公司总经理 沈煜婷



海瑞电源推出的一款特种登高车电池,赶走了洋品牌,三一重工、中联重科等大型机械企业装上国产

特种登高车电池走向全国、冲出国门,国内市场被高价进口品牌垄断的时代一去不复返了。“我们历时3年研发,推向市场一炮打响,性能比进口同类产品提高20%、循环寿命提高30%,价格却大幅度下降,还达到免维护的标准。”江苏海瑞电源有限公司总经理沈煜婷自豪地说:“打破国外垄断不是我们的最终目标,而是在占领国内市场的同时,在全球注册商标,把这款新产品打入国际市场。”

海瑞电源女掌门人沈煜婷,海归人才,今年34岁,却敢与国外强手较量,赢得了满分。

2010年,沈煜婷从华东政法大学法律学院本科毕业后,毅然选择赴法国里昂商学院深造,攻读市场营销专业,2015年年底,成为“闯二代”。新产品“研发一批、储备一批、销售一批”,产供销一把抓,她把主要精力用在深耕科技创新上,先后

引进11名研发人才,组建研发机构,与南京理工大学、沈阳蓄电池研究所等单位合作,成功开发稀土合金电池、石墨烯黑金王电池等代表当今最高水平的新产品。她带领研发团队研制的“耐低温长寿命微型电动汽车动力电池”,被列为江苏省科技成果转化项目。

差异化竞争,不打价格战,立体打造产品最高性价比,实行款到发货,沈煜婷的逆向销售法,坚强靠山就是产品卓越的性能。2020年,重磅推出长寿秘方黑科技电池系列,引爆市场;稀土+碳技术电池,这款革命性新型超级电池一经投放市场,销售份额超过半壁江山。连续4年销售额增速超过20%。

推行卓越绩效管理,也是沈煜婷的拿手好戏。起初,管理层不以为然。她雷厉风行自己上,车间品质、技术、生产同时抓落实,当起了规范化、科学化、制度化管理的带头人,带领团队共同学习转变思维,最终打造出一只勇于挑战,追求卓越

的团队,荣获如东县质量奖。

“致力于把传统家族企业转型为责任感重、创新力强、知名度高的新型制造业企业。”沈煜婷拍板投入2亿多元,淘汰原有的手工、半自动机械设备,购置全自动流水作业装置,生产装备实现了智能化、自动化、密闭化和清洁化。

做有家国情怀的企业,沈煜婷不仅吸纳21个少数民族的近100名员工就业,还建立“红石榴家园”,在福利待遇、食宿、精神文化生活等方面全面关爱。近几年,扶贫助学、资助困难职工捐资300多万元。

“前年,我们在江西收购一家企业,今年投入10亿元新上铅酸电池的回收利用项目,整个集团力争3年内做到100个亿。”沈煜婷和盘托出了冲刺主板上市、打造中国最好动力电池品牌的奋斗目标。

五彩如东城 崛起长三角
走进如东经济开发区