

要走“最难路”的极客

记宁波惠之星新材料科技有限公司创始人、董事长董红星

► 本报记者 李洋报道



在这个创新创业风起云涌的时代,对于想要创业的人,首先要有目标,不可“怀利以事”,要想做得长久,就要把创造价值放在首位。当然,创业光有一腔热情也是不够的,毅力也是必不可少的。

——宁波惠之星新材料科技有限公司创始人、董事长董红星

殊的细分市场,在量产中遇到了很大的技术难题,最后不得不放弃。”

从2011年开始,董红星决定带领惠之星投身硬化液领域。仅一年左右,惠之星的硬化液产品就已在业内做到中上水平,也逐渐被认可。

然而,经营过程中发现,惠之星的硬化液产品受限于上游硬化膜行业产品的质量。

“硬化液销量好不好,取决于我们的用户能不能用、好不好用。这不仅要求硬化液质量过关,还受到硬化膜工艺条件和工艺能力的影响。”董红星说。

当时行业的实际问题是,国内能生产出优质硬化膜的厂商微乎其微。惠之星又一次面临命运的选择:要不要再向前迈一步,进入硬化膜领域,把企业的命运掌握在自己手里?

经过反复论证,董红星决定冒险一试。

实践证明,这一步走对了。2012年,步入硬化膜行业之后的惠之星得以迅速发展。

硬化膜产业难度大,技术门槛高,这就要求做硬化膜产品的团队,必须同时具有过硬的技术力量和较强的管理能力。“创业如同在刀刃上行走,向左或向右都会摔倒,唯有向前走,哪怕前路艰辛,也要

走下去。”董红星说。创业之路是艰难的,最初两年尤其困难。2013年,惠之星的新产品还没有开始生产,而老的生产线却时常出问题。到了2014年年初,新产品线落成,但产品品质不稳定,加之市场骤变,导致大订单减少、机器架空率较高。“但惠之星咬着牙挺了过来。”

抵制快钱诱惑 走最难的路

“我们拿到三星的大单了!”2013年的一天,董红星拿到订单后兴奋地将消息告知合伙人。从此以后,惠之星成为三星手机/平板电脑屏幕的硬化保护膜供应商,这也是惠之星腾飞的起点。

其实,早在2011年,董红星就敏锐地发现“可印刷的硬化膜”的市场空间很大,并经过一年多的研发与调试,成功开发出高性能“可印刷的硬化膜”产品。

机遇总是给有准备之人。“三星有需求就找上门来了,碰巧,我们的产品正是他们所需要的,因此双方一拍即合。”董红星说。之后,董红星来到宁波,选择江北杰佳不锈钢公司的仓库作为最初的生产基地。

“全新的产品往往面临市场、技术、生产等诸多风险。刚开始创业时,企业规模较小,所以我们给自己定位是至少5年内,做一个跟随者。”

随着手机显示领域LCD向OLED过渡,曲面屏越来越成为市场的主流,曲面屏外观好看,但是令人苦恼的问题是跌落容易碎。为此,惠之星率先配合VIVO开发了可以防止碎屏的全贴合防爆膜,把跌落碎屏率从5%~7%降低到了万分之1.5。

对于越来越重视客户体验的国产大品牌手机厂来说,这个产品无疑是提升客户满意度的利器。

如今,全贴合硬化膜已成为惠之星的灵魂产品。从VIVO、OPPO到华为、三星,惠之星已建立起全系列的膜“帝国”。

目前,宁波惠之星已形成了光学硬化膜(包括

超耐磨、防眩光、防指纹、防静电硬化膜)产品系列数十个品种的完整产品线,在多个领域打破了国外公司的垄断。相关产品用于家电、手机及触摸屏表面的硬化PET/PC薄膜,已经在业界建立了良好口碑,技术水平处于国际领先地位。

争做世界一流企业

目前,宁波惠之星已经成为中国领先的高端光学硬化膜及相关表面处理膜的供应商,以及全世界极少数同时量产液晶显示器偏光片表面处理膜行业和ITO基膜的企业。

2017年,惠之星实现销售收入2亿元,未来3年有望实现年销售收入10亿元,成为中国光学硬化膜行业真正的领跑者,成为全球光学硬化膜极具影响力的企业之一。

如今,看着蒸蒸日上的惠之星,董红星却没有丝毫放松。因为,他知道,要想发展成为世界一流公司,前面的路还很长。

“我希望通过努力,让惠之星成为中国精密涂布行业优秀的公司之一。为此,我们要不断深耕惠之星的企业创新文化。技术可以领先一时,但创新文化是永恒的、可传承的,也是保持企业基业长青的灵魂。”因此,惠之星要求员工要有适应新变化、不断自我学习和更新的能力。

“公司在快速发展,新的挑战层出不穷,只有具备创新能力的员工才能与公司的发展相匹配。”董红星解释。

在这个创新创业风起云涌的时代,对于想要创业的人,董红星建议,首先要有目标,不可“怀利以事”,要想做得长久,就要把创造价值放在首位。当然,创业光有一腔热情也是不够的,毅力也是必不可少的。

“行百里者半九十。”董红星说,惠之星从事的行业是资金密集型、技术密集型的行业,需要源源不断的资本注入。“希望通过参加本届中国创新创业大赛,能够吸引更多的投资人关注这个领域,关注我们。”

用金刚石材料描画碧水蓝天

记广州德百顺电气科技有限公司联合创始人兼技术总监张文英

► 戈清平



人生五味杂陈,创业这条路算是最苦的了,但在国家呼唤“大众创业、万众创新”的时代,我觉得自己选择的这条路很正确。今后还将加大技术研发力度和市场推广力度,为社会创造出更多的产品,服务更多人。

——广州德百顺电气科技有限公司联合创始人兼技术总监张文英

巧遇贵人 开启创业人生

回国做什么?这是张文英反复思考的一个问题。她最初的想法是去高校当老师,这样可以继续搞科研工作。

当时,经朋友介绍,张文英参加了在广州举办的留学人员交流会。正是这次交流会改变了她的人生轨迹。

“在交流会上,我有幸结识了钟建华,他也是从德国留学回来的,因为共同的经历,我们聊得很投机。”张文英说,当时钟建华谈了他的经历及对国内市场的看法。“他也希望用自己的经验和技能为祖国贡献一分力量,这一点深深打动了我。最后他力邀我一起创业。”

这次交谈,也点燃了张文英创业的激情。

虽然两个人都拥有海外留学背景和较强的研发能力,但创业是一件复杂的事情。首当其冲的就是在哪儿创业?

“金刚石膜抗压、耐磨,做人就得像金刚石膜一样,要勇敢往前走。”这是广州德百顺电气科技有限公司联合创始人兼技术总监张文英在参加完第六届中国创新创业大赛新材料行业总决赛后的感言。这次总决赛,该公司获得了成长组三等奖。

“太紧张了,我一直攥着拳头等待专家的提问”。从比赛台上走下来,张文英激动地说:“今天,我尽力了。比赛像一面镜子,让我们可以看清楚自己。与同行相比,我们还有太多地方需要学习。”

张文英是此次参赛中少有的女性创业者,拥有德国留学背景、博士学位。2010年,张文英从德国回到祖国,开始了自主创业生涯。

“创业艰难百战多”。张文英的公司从无到有,并一跃成为世界上第四家和第一家能够生产金刚石材料和相关设备的企业。这背后又有多少艰辛和鲜为人知的故事?

踌躇满志 报效祖国

“80后”“留德女博士”“工程师”,这是张文英身上的“标签”。

张文英出生于1980年,广东佛山人。她与当时很多莘莘学子一样,怀揣着留洋梦,希望漂洋过海到国外去开阔眼界。2004年本科毕业后,她选择了去比利时攻读硕士学位,2005年到德国埃朗根-纽伦堡大学攻读博士学位。

由于勤奋好学,才华出众,在德国时,张文英的博士生导师希望她能够留下来。但是,即使再好的条件也无法阻止她回国的决心。饮食习惯不同是一方面,但真正促使她回国的原因是一颗拳拳赤子之心。