

## 创业英雄

## 创新风采

## 创新创业路上的“追光者”

——访上海频准激光科技有限公司创始人张磊

▶ 本报记者 戈清平



品不仅价格高昂,售后服务周期也很长。“要是能有国产替代产品就好了。”张磊的心中萌发了这一想法。

不过,张磊的这一想法很难在科研机构这样的体制内实现,当时摆在他面前的有三条路。“一是继续在科研机构的象牙塔里继续研发。二是把技术转让给相关企业。但我发现,因为激光器本身的复杂性,国内很少有企业能承担这种项目。三是自己创业,解决行业痛点,有可能去突破国外在激光产品领域的垄断,也有可能失败。”张磊说,站在人生的十字路口,他曾经徘徊过,甚至很难做出抉择。

“我曾经跟领导申请过停薪留职或者停岗创业,但都被一一否决;另一方面,自己正在研发的产品已不断获得市场认可,并帮助很多科研院所、实验室解决了行业痛点。最终,我还是决定去创业,去做一件对行业,对国家更有价值和意义的事情。”张磊说,他把有同样想法的3位同事拉到了一起,于2018年5月正式创办上海频准激光科技有限公司。

回首当初的决定,张磊觉得有些不可思议。“但我觉得,人生需要挑战,只有去尝试了,才知道结果。”张磊说。

## 精准发力激光器

“从2018年创办上海频准激光科技有限公司以来,我们已累计为国内外50余家单位提供了打破国际激光空白的产品,目前已累计提供科研激光器140余套,实现销售额3000多万元。”张磊自豪地说。

“这份成绩与我们的产品具有很

中,高效率大功率的光纤激光倍频技术,把光纤激光输出波长拓展至可见光甚至紫外波段;高可靠超短脉冲光纤激光器。”张磊介绍说。

“基于对光纤非线性光学效应的深入认识,我们开发了高可靠的ps、fs光纤激光器。”张磊说,基于上述核心技术,频准激光开发了单频光纤激光放大器、宽调谐光纤激光器、可见光光纤激光器、超短脉冲光纤激光器四个产品线。

## 创业维艰 还需再接再厉

创业艰难百战多。一路走来,张磊有很多感悟,他认为创业者一定要有扛住巨大压力的能力,同时还要不断学习。“像我们这样做技术出身的,在公司起步后,就会面临扩大生产、管理、财务、运营等一系列从未接触过的领域,这都需要自己不断学习。”张磊说。

同时,张磊还强调了技术和团队的重要性。他认为,选择创业这条路,一定要在某一领域拥有超前的技术。“中科院上海光机所就一直致力于激光前沿技术的研发,不仅在业内领先,在国际上也拥有一席之地。正是能够身处上海光机所这样一个技术高地,我们的产品才能拥有较好的市场空间。”张磊说。

“从2018年5月到2019年10月,短短1年多时间里,我们的产品销售额就突破了2100万元,并实现了科研激光器的量产和盈利,累计交付量子激光器120余套,产品远销欧美顶级高校和研究所。今后我们将努力打造细分市场的全球领军品牌。”张磊信心满满地说。

## 源博信子：遨游在智能制造的“蓝海”

▶ 许嘉



从工业1.0到工业4.0,制造的迭代不断创造新的生产力,智能时代的到来,揭开了人类社会发展新的一页。随着智能制造产业发展,在昆山高新区涌现出一批以高端技术、尖端人才为支撑的智能制造企业,昆山源博信子智能装备有限公司就是其中之一。

走进昆山源博信子智能装备有限公司,创新创业热情无处不在,这正是智能制造企业应有的气质。源博信子公司在桁架机器人搬运、上下料、码垛等方面凭借独特设计理念和多项专利技术,获得众多国内一线品牌客户的认可。“作为智能装备企业,只有创新才能为企业‘赋能’。”在源博信子公司总经理吴跃新看来,企业的快速发展得益于创新,公司依托上海交通大学机器人研究所成立,来自上海交通大学的一批博士硕士为班底的骨干核心团队构成。

企业是这样,吴跃新亦是如此。2004年,吴跃新来到上海交大机器人所攻读博士,直到2007年毕业,他无时无刻不在思考“如何创业”。毕业之后,他先后在ABB、振华重工工作,参与并主导了自动化码头、港珠澳大桥核心装备等重大项目的研发,即使积累了丰富的工作经验,但“要创业”的想法始终没变。

“2011年在产品思路还不成熟的情况下,带着仅有的5万元选择创业。创业是我遇到的最难的事情,如履薄冰、艰难前行,在无数次资金断裂的困境中努力抗过,多年的技术市场积累逐渐得到认可。”经历过创业的艰辛,却从没想过放

弃,他一次次对自己说,“身逢逆境,既是挑战,也是机遇,只要坚持,总会有成功。”

伴随智能制造热潮持续升温,人工智能、大数据、云计算等技术发展为制造业转型升级提供了重大机遇。此时的吴跃新,顺势而为,着力推动产业链向两头延伸、价值链向高端攀升。功夫不负有心人,终于,吴跃新和他的公司在2017年拿到天使轮融资,2018年拿到A轮融资,公司走上快速发展道路。

吴跃新收获了成功,公司被评为高新技术企业,不仅通过ISO9001国际质量管理体系标准认证,还在印度、泰国、越南等国家也设立了代理商及战略合作伙伴。谈及未来,吴跃新说:“企业从成立之初就坚持创新,未来也将秉持创新的理念,以技术创新、工艺创新、管理创新,提升市场竞争力,实现可持续发展。”

## 维信诺:用创新打开“新视界”

▶ 许嘉

随着科技发展的日新月异,“新型显示技术”无处不在,跑步时把手机戴在手腕上,逛街时把平板电脑折成手机放进口袋……昆山高新区企业维信诺科技股份有限公司以技术创新为支点,将太多“不可能”化为“可能”。这些改变,与高孝裕有着直接的关系。高孝裕是维信诺科技股份有限公司产品中心总经理,也是柔性显示技术开发负责人。“早在2013年,我就率领团队开始折叠柔性显示技术的开发工作。当时,国内柔性显示技术研究尚处初期阶段,柔性折叠技术更是少之又少,困难可想而知。”高孝裕说。

勇闯创新“无人区”,高孝裕及其团队面临的第一个难点,来自上游材料的供应难题。为了克服这个困难,高孝裕研究了多种基底材料属性,有时在通过前几个阶段的测试后,却在最后一个环节出现异常,但他们从没想过放弃。经历一步步的验证,数百次的试验,历时半年终于克服了选材难题。但是,高孝裕及其团队只是踏出了柔性折叠技术研发的第一步。

创新的久久为功,赢得的是发展的持续领先。一路走来,无论“顺势”,还是“逆境”,高孝裕都表现出“明知山有虎,偏向虎山行”的气魄。工作中,高孝裕常常对大家说:“遇到困难不可怕,可怕的是没有去解决问题的勇气和决心。”

作为柔性显示技术开发负责人,高孝裕不仅要提出解决问题的方向,还要组织大家头脑风暴,积极与供应商沟通,评估材料和设备的使用以达成最佳效果。历时三年的攻坚克难,他们克服了LLO剥离、弯折断裂、模组层叠结构与材料等诸多难题,终于在2016年成功研发出首款可折叠柔性AMOLED显示屏,其中每项技术的创新都离不开研究人员的坚守和奋战。

对于创新,高孝裕始终坚持要用心对待,点滴积累。“成功推出3mm样品,凝聚着130多人、1000多个日夜的付出,实现了我国在柔性显示技术研究上的突破。”高孝裕深有感触地说,“一步领先”带来“步步为赢”,他们用创新与执着打开了“新视界”的大门。

## 创业金句

一个企业家要耐得住寂寞,耐得住诱惑,还要耐得住压力,耐得住冤枉,外练一层皮,内练一口气,这很重要。武林高手比的是经历了多少磨难,而不是取得过多少成功。——阿里巴巴集团主要创始人马云

企业发展就是要发展一批狼。狼有三大特性:一是敏锐的嗅觉;二是不屈不挠、奋不顾身的进攻精神;三是群体奋斗的意识。——华为总裁任正非

创业前,很多困难你都不会把它认为是困难,当它突然成为你的困难时,很多人会承受不了压力,就放下了,这样的人是不能成功的。——巨人集团创始人史玉柱

一个真正的企业家,不能只靠胆大妄为、东奔西撞,也不可能是学院的课堂上说教出来的。他务必在市场经济的大潮中摸爬滚打,在风雨的锤炼中长大。——均瑶集团创始人王均瑶

来源:快资讯

## 草根创业

## 马广伟:从打工仔到企业家

▶ 本报记者 刘琴



## 困难重重 也信心满满

在厂里只有马广伟一个人那段时间里,他也真正体会到了创业是艰难的,也是孤独的。“我常常为了接一个单子,四处奔波,到处碰壁。好不容易有了订单,又要自己生产,没有人手,我就只好自己干。”马广伟说,有一次有个订单要着急交货,把他急得团团转,四处找人帮忙,终于有个

“人的一生只有不懈追求,才更有意义和价值。从当年只身前往广州打工到如今的小有成就,这几年创业打拼的经历,让我品尝到了不为人知的酸甜苦辣,那些走过的艰辛创业路程,让我倍感珍惜。”河南省兰考县盛远胶带厂厂长马广伟在接受本报记者采访时说。

## 漂泊在外的艰辛

1981年,马广伟出生在河南省兰考县惠安街道司野村。与众多的“80后”相比,很早就外出打工的经历,让他身上多了一份成熟与稳重。

进工厂、跑工地、做家装……多年来,马广伟曾在广州、杭州、合肥等地打过工。“出去打工,家里的两个小孩只能留在老家,父母帮忙带着。”马广伟说,他和妻子只能半年左右回家一次,相比漂泊在外的艰辛,对父母孩子的牵挂让他感到更加煎熬。

2006年,马广伟来到东莞打工后,发现这里的民营企业遍地开花,许多企业老板通过创业致富。置身其中,他不禁有所触动。马广伟一边打工一边想:“这里的企业如雨后春笋,而且有的人也是白手起家,然后才逐步发展壮大,我为什么就不能像他们一样办一个企业呢?那时候,马广伟心中萌发了回乡办厂的念头。”

## 回乡创业 万事开头难

2015年,怀着对故乡和家人的眷

恋,马广伟从杭州回到了司野村。“回来能干什么,刚开始我也摸不着头脑,就在兰考县城里做了2年装修方面的工作。”马广伟说,2017年上半年,兰考县产业集聚区吸引了一批知名家具生产厂商落户,他潜意识里察觉到这里一定蕴藏着机遇。

通过多种途径进行市场调研,马广伟最终将自己的创业项目锁定在胶带生产上。“周边有很多家具厂,产品封装发货,一定会用到胶带。”马广伟说,2017年年底,他在村里创办了兰考县盛远胶带厂。

万事开头难。企业刚创办时,只有马广伟一个“光杆司令”,他既是采购员、推销员,又是生产工人和货物搬运工。为了添置设备筹资金,马广伟曾经跑遍了银行找贷款,却因为没担保人吃了闭门羹。“最终,我从朋友那借了几万元钱,购置了第一台胶带生产设备。”马广伟说,满怀期待和欣喜的买回设备,却发现被自己陷入的“误区”给“坑”了。

“我买回来的是一整套设备,从涂胶、印制到成品,可以全流程完成胶带生产,然而涂胶、印制因涉及到化工原料,不环保,无法在厂里使用。”马广伟说,后来才知道,这种设备产量低,早已经被市场淘汰。就这样,投入的8万多元不仅打了“水漂”,购置的设备也成了“闲置品”。

“当时对胶带生产流程一点也不懂,因为缺乏经验,自己吃了不少亏,走了不少弯路。”马广伟说,创业初期

朋友伸出了援助之手,解了燃眉之急。回想起创业初期的经历,马广伟依然唏嘘不已。

“努力了一段时间,好不容易积累了几个客户,发出去几批货物,对方提出要结账付款了,让我开发票过去,然而我却不知道怎么开票,怎么报税。”马广伟说,当时的心情真是一边欢喜一边愁。

“那时候对税务、成本核算等问题什么也不懂,只好遇到问题就咨询,从不懂到‘装懂’到现在真的懂,自己不知道经历了多少酸楚。”马广伟说,创业中经历的波折,不仅增长了他的人生阅历,在不断跌倒与爬起的过程中,自己的内心也变得更加强大。

“我始终坚信踏踏实实干下去,用诚信去做好产品,就一定会赢得客户的信任,赢得市场。”马广伟介绍说,虽然疫情期间业务受到影响,但今年预计可实现年营业额100多万元。

谈及创业的感受,马广伟说:“返乡创业对于我来说,虽然艰辛又曲折,但是能有多长时间陪在家人身边,能守住自己的小家,守住一份幸福,我觉得很值得。”

去年,马广伟被村民推选为司野村村委委员。谈及创业的规划,他说:“当选村委委员后,我觉得身上的责任更重了。未来,我希望通过自己的努力,一步步把事业做大做强,带动更多的村民一起奔向小康生活。”