

除了中国市场,港流科技的国际化大门也已打开。这一次,港流科技踩准的正是“一带一路”倡议的风口。张朝设认为,“一带一路”提出以来,时代给了他进攻国际市场一个很好的机会。因此,张朝设成立了外贸中心,所有资料都准备了中英文双语,还在推特上建立了官方账号。“一带一路”国家成为张朝设进行推广的首选,如缅甸、泰国、老挝、柬埔寨、越南、菲律宾、俄罗斯、印度等地。目前,张朝设已经把卷材卖到了缅甸、菲律宾、新西兰,一个又一个新的战场正等着张朝设去征服。

▲坚信专业的力量

张朝设的办公室里,无论是办公桌上,还是各种矮柜里,摆满了各式书籍,有机化学类、经管类、文史类等琳琅满目。除了看书,他也参加了无数的培训班,“很多时候,人的知识层面会越来越狭窄。在公司发展过程中,你已知的知识量不一定能满足未来发展需求,所以还是要不断地学习。”

能赢得许多重量级客户,张朝设的一个秘诀就在于对客户行业有足够的了解。港流科技自上而下形成了学习型氛围,公司成员对客户行业及产品进行反复琢磨和深入研究,力求熟悉其生产流程、工艺特性、原材料、产品用途等要素,以设计出针对性的专业化的地坪解决方案。张朝设强调,对于客户,最重要的是找到他的需求点,“你既然要做这个行业,就要对这个行业了如指掌,这样你跟客户沟通和设计产品的时候,你才能对得上。”

2019年3月份,浙江大学高分子科学研究院出具了一份有关港流双纤维高分子工业卷材地板的权威评审报告,从技术背景和技术先进性和技术壁垒等方面详细阐述了港流工业地板的特点及优势。报告指出,“浙江港流高分子科技股份有限公司在热固性材料上做了重要技术突破,将热固性树脂这种相对脆性的材料制作成了柔性卷材,系列产品及技术在复合材料行业、地坪行业有领先的优势。”这也可以看作是对港流科技工业地坪高科技属性的又一重量级认可。

因为坚信专业的力量,张朝设也强调知识产权的重要性。他认为,“创新是地坪的革命性材料”,因此港流科技每研发一种新材料,就立即申请发明专利,目前已拥有自主研发发明专利13项,实用新型专利31项。同时,港流科技正在研究能达到A级的防火卷材,市面上能达到A级防火的地坪材料大都是花岗岩、大理石、水磨石等,卷材类几乎都是B1级,一旦试产成功,这又将对传统防火材料的一次冲击。

基于专业的力量和优质的服务,港流科技进入了很多“业内很想做而做不到的行业和企业”,这给了张朝设很多的成就感。如今,张朝设的客户包括将近300家上市公司,以及200余家大型企业。

比如娃哈哈,当时娃哈哈菌种车间是其科技含量最高的车间,一周后省长要去视察,而用传统地面材料,一周时间根本来不及,来得及施工的材料又不符合菌种车间的地面要求,只有港流科技提供的FRP高分子卷材地板既能在一周内完工,又有很好的抗菌效果。

又如海康威视,之前该公司厂房的防静电地面大多是陶瓷地板,容易开裂,而港流科技提供的FRP防静电卷材地板,不仅防静电效果均衡、稳定、持久,而且耐磨耐压性好,也不易开裂,因此赢得了海康威视的青睐。

目前,张朝设也与部分客户形成了长期的合作关系,有些客户二次、三次甚至第十次的重复购买港流科技的产品,这让张朝设和团队倍感自豪。例如,富通集团与港流科技合作较久,富通集团随着生产机械的升级,对地面的要求也越来越高。两者之间的合作从老厂房延续到新厂房,富通集团使用材料从普通的FRP双纤维环氧工业卷材地板到FRP防静电环氧工业卷材地板,陆续进行了四期地面改造,使用了十几万平方的工业地坪,对整体效果高度满意。

逆水行舟,不进则退,行业特性及个性特质驱使着张朝设带领团队步履不停,“我每天不断地去找新客户,找到客户后根据他的需求再去研发新的产品。我们要快速迭代,这个迭代不仅仅针对产品本身,思想也要不断复盘,像螺旋这样慢慢去升级。”

张朝设对公司的现状有着清晰的认知,对公司的未来也有着充裕的信心。目前,港流科技的很多客户还停留在尝试的阶段,进行小面积的采购,张朝设把这些尝试形容为“播种”,“我今年做了几百个小面积的,未来都有可能成为我的很大的潜在客户。所以我不断地去把这种好的企业去做体验式营销,我先做个500方、1000方,好不好?自己看。”事实上,港流科技始终进行着对重量级客户的长期跟踪和培育,“已经有很多征兆显示,我的播种在未来几年一定会有收成。”

创业过程中有着大量的不确定性,这常常是焦虑的来源。张朝设通常把焦虑当作是他前进的动力。怎么去找钱,怎样来赚钱,产品交付时间,客户是否满意,团队的组织和协调……每天都有无穷无尽的问题需要他去解决和思考。他把这些问题当作是需要攻克的小难关,一关关过,不仅焦虑被克服,最后还得到了通关的快感。

采访中,张朝设的坚韧和激情一直感染着笔者。这正是他想向外界传导的,困难总是会过去的,而一个人总要保持奋斗的热情,这是前行的重要力量,“说到底当老板没有一颗强悍的心脏是不行的”。



●浙江港流高分子科技股份有限公司董事长张朝设 李靖/摄

张朝设：实业心，做极致

做出一款对应你的产品。”张朝设自信地表示。

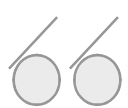
随着港流科技的产品种类的增多和定制化服务的推进,这两年,宁德时代、东阿阿胶、日产汽车、宝洁等这些大企业都成为了港流科技的战略合作伙伴。

▲踩准时代的风口

无论是当初对创业方向的选择,还是如今对客户行业的倾向,张朝设一直踩在时代的风口上。他向笔者表示,港流科技在选择客户时会进行自己的分析,“你要是一个良性发展的行业,我去研发相应的产品就更有意义。如果这个行业今后是国家扶持的新兴行业,我跟着他做肯定不会有问题的。”

宁德时代是张朝设近年来最看重的客户之一,在新能源锂电池这个细分领域,宁德时代在全球企业中排名第1,是引领国际锂电池行业发展的中国力量。在接洽时,张朝设发现,市场上原有的地坪产品都无法满足宁德时代防石墨、防NMP的特殊需求,因此它的车间里只能暂时使用不锈钢,既不美观成本又高。

为了解决宁德时代的痛点,张朝设带领着港流科技将产品进行不断的测试、不断的适应,最后做出了满足它使用需求的产品,同时既提高了美观度,价格整整降低了一半。就这样,张朝设赢得了宁德时代的认可,为其提供



港流科技率先提出工业地坪4.0概念,也可看作是张朝设引领工业地坪行业风口的一次大胆尝试。观察当下的整个工业地坪市场,大多数工业地坪还处于3.0时代,甚至是2.0时代。而张朝设认为,进入功能性定制化工业地坪的4.0时代,港流科技势在必行。



了4款产品,既包括两款传统产品,也包括两款特别定制的产品。后来,港流科技还陆陆续续从宁德时代这里拿下了更多的订单。

张朝设透露,当初费尽心思拿下宁德时代,他的意图绝不止步于此,而后期的市场发展满足了他的期待。通过宁德时代这个龙头企业的典型案例,张朝设在新能源锂电池行业有了最好的样本和示范效应,在整个行业所获颇丰,赢得了行业内部二十多家企业的订单,“包括比亚迪等该行业内的相对大型企业,基本上都开始试用我们的产品。我把整个行业都打开了,未来订单会越来越来多。”

港流科技率先提出工业地坪4.0概念,也可看作是张朝设引领工业地坪行业风口的一次大胆尝试。观察当下的整个工业地坪市场,大多数工业地坪还处于3.0时代,甚至是2.0时代。而张朝设认为,进入功能性定制化工业地坪的4.0时代,港流科技势在必行,“由于传统工业地坪的价格越来越透明化,竞争严重,工业地坪新材料必将顺势崛起,现在越来越多的大企业在改造地面时,首先想到的就是港流双纤维高分子工业卷材地板。”而对于不同行业客户的功能性需求,针对性地提供专业化的地坪解决方案及细分化的产品品类,努力打造工业地坪科技化的创新性产品、定制化的针对性地坪解决方案,也是港流科技区别于其他地坪行业的中重之重。

姚兰/文

张朝设办公室所在的钱江世纪城,是杭州正在兴起的热点区域,这里毗邻奥体中心,亚运带来的际遇把欣喜、惊奇、振奋等情绪,纷纷扬扬地向此间的人们泼洒。而周边不少高楼大厦处于繁忙的建设阶段,杭州城市新中心正在崛起,一切都是面向未来的。

距离张朝设创办港流科技,刚刚过去了十个年头。那个时候,二度创业的张朝设,瞄准符合国家发展趋势的新材料方向,从外资品牌代理商,转变为自主品牌的创造者和经营者。这一次,他选择在“工业地坪”这个传统行业里做起了新材料,一切都是迎接趋势的。

十年,张朝设从研发新型材料做起,以客户需求 and 时代趋势为导向,不断更迭产品、扩大市场,用工业地坪4.0理念指引前行的道路。现阶段,港流科技制造了覆盖12个行业,共计13个品种的工业地坪材料,拿下了近300家上市公司、200余家大型企业的订单,完成了300万平方米的工业地坪铺设工程。当然,对于张朝设,这只是一个开始。

▲探索工业地坪4.0

每个行业都需要先行者,对行业来说,这意味着创新、发展、突破,很大程度上,行业任何一次的加速变革与迭代升级,都仰仗满怀激情的先行者。张朝设所向往和选择的,也是一条先行者的道路。即使从0到1到更多,每一次超越都意味着挑战,躲不开挫折与打击。

早在研发双纤维高分子工业卷材时,张朝设就尝到了这条路的不容易。从实验室的小样阶段开始,到成品的研发,中间需要经过无数次的试验,“对于生产线的各个环节,你不可能想得这么完美,这样、那样的问题都会在你做的过程里冒出来。”产品成型后,把合格率从3%提到97%,又是一个不断试错、不断改进的过程。面对不确定性所带来的焦虑,以及越来越大的资金压力,张朝设咬牙坚持着。

四年后,张朝设的坚持有了回报。双纤维高分子工业卷材的诞生,对传统涂装类产品进行了迭代升级,使工业地坪行业向前迈了关键一步,“把这个产品做出来是我最大的收获,我们确实实实在在这个行业里面做了一个技术上的革命性的突破。”

张朝设打开市场的道路同样不易,从开始的无人问津,到小面积试做样板间,兜兜转转又是一年。终于,他拥有了来自巨人通力电梯的大型订单,从而有了案例、背书,为后期快速打开市场创造了先决条件。随着农夫山泉、富通集团、华立集团等知名企业大面积使用,港流科技慢慢打开了知名度,也让张朝设明确了目标客户:全球知名企业和上市公司。

当一切进入正轨,张朝设接下来所做的,就是不断进行产品迭代升级,并形成了相应的理念。基于这些年对市场的观察,以及自身的实践,张朝设提出了工业地坪4.0概念,为客户在工业4.0转型升级的过程中提供基础保障配套服务。

张朝设表示,港流科技受工业4.0概念启发,提出工业地坪4.0概念。所谓工业4.0,是基于工业发展的不同阶段做出的划分。而工业地坪4.0,也对工业地坪发展的不同阶段做出了划分。

据介绍,1.0时代,即水泥基等基础性地坪时代,这时候仅仅是单调的水泥地面;2.0时代,环氧漆等装饰性地坪成为主流,色彩元素被加入到地坪中,尽管地面看起来更美观了,但仅仅具有装饰属性,使用寿命不长;3.0时代,随着环氧卷材等铺装化地坪的推广,铺装的概念开始流行,地坪从涂的开始变成铺的,而港流科技成为其中的领军者;4.0时代,意味着工业地坪进入功能性定制化阶段。港流科技首创定制化概念,就是根据行业特点进行地坪的功能性定制,目前填补了该领域的市场空白。

概念的提出来之不易,它既源于丰富的市场实践,也需要前瞻性的思维。张朝设回忆,最初的时候,港流只是把原有的涂装材料改成铺装材料。相较传统涂装,铺装兼具绿色环保、经济实用、高效便捷等多重优势。对于一些改造的项目,铺装完成后可以直接使用,避免工厂停工,而节约了时间及经济成本。此外,铺装地坪的使用寿命也得到了延长,传统开裂等问题得到了解决。

当然,在铺装阶段,基于对客户需求的进一步观察,张朝设又向前走了一步,即完成了单一的产品提供商到综合服务商的转化。他解释道,车间通常有多种区域和多种功能,有些区域只有基础需求,而有些区域则有特殊需求。因此,港流科技针对同一车间的不同区域设计了不同的方案。

一个车间的不同区域尚有不同需求,那么不同行业呢?显然,不同行业有着不同的地坪需求,然而当前市场上针对不同行业提供不同产品的公司是缺乏的。发现了这个真空地带,张朝设如获至宝,带领技术团队为不同行业进行产品定制。例如,来自电子行业的客户要求防静电工业地坪,来自氨纶行业的客户要求防高腐蚀性化学试剂DMAC工业地坪,来自锂电池行业的客户要求防石墨、防NMP工业地坪,来自AGV小车行业需要专用的AGV小车专用工业地板,来自气浮垫行业的客户需要气浮垫运输工业地板,港流科技都通过自主研发,提供了相应的工业地坪新“产品”。

“以前只有一个产品,现在我们为12个行业做了13产品,未来可能的发展方向就是你这个行业有什么需求,我在一个月之内我就能