

新企点

讲述企业家故事
弘扬企业家精神青島市企业联合会
青島市企业家协会 联办
青島晚报

互动热线: 1866 1788285

商道

责编王亚梅 美编王斌
审读王林宏

上世纪90年代,“上青天”的美誉验证着青島这座城市在全国纺织领域的地位。

当时,OEM(代工)模式贯穿青島城大多数纺织企业生命线,并在全国服装加工领域内出现了例如红领(后更名为酷特智能)、红妮、巴龙等佼佼者。

代工模式流行且利润可观,选择走技术路线的企业少之又少。不过,随着服装行业周期变更、人口红利消失殆尽,老牌纺织企业开始重新审视企业发展路径,开始逐步重视科技的布局 and 探究,不过,这种重视多停留在工厂流水线的改造上。

但有一家企业却将科技材料视作未来。联润翔(青島)纺织科技有限公司在青島的纺织圈内名气并不算大,却在青島纳米纤维材料领域颇有建树,创始人李鹏对此解读为“不是一个行业,我们属于高科技材料领域”。

李鹏2003年跳出传统银行体制独立创业,从经营高科技面料服装进出口到自主研发纳米纤维材料,团队从寥寥数人到上百人,营业额从百万元到上亿元,其中的艰辛不足与外人道。

如今,团队研发的新型纳米纤维材料,在国内首次实现量产,在荣获多项同领域大奖、获得众多大品牌订单的同时,也给同行业带去了新启发。



扫码看新企点财经

李鹏:
抓住纺织新材料“话语权”联润翔创始人自主研发纳米纤维材料
在国内首次实现量产 获得大品牌订单

从轻到重,做难却正确的事

初次和李鹏见面,他考究的穿衣风格给人留下深刻印象。采访中,他也会拿初次见面人的穿着举例,准确说出服装面料。

李鹏1978年出生,带黑框眼镜,面容俊朗,花白的头发别有一种“时尚感”,他对此的解释是“我十三岁就少白头了”。相比大众眼中创业者“雷厉风行、简单粗暴”的标签,他整体气质更偏儒雅。

李鹏创业之前在银行工作,2003年的一个机遇让他跳出舒适圈开启外贸人生。和很多外贸人类似,他最初选择的产品也是服装,只不过他对做“高科技服装”生意更感兴趣。

服装外贸让他攫取了第一桶金,随着业务和公司规模的逐步扩大,李鹏团队开始进军服装加工生产领域,并快速扩大生产规模,团队主要生产高科技材料服装。

随着国际行业竞争加剧,人口红利的消失,国内服装代加工企业的核心竞争力减弱,利润也逐步降低。面临转型困境,青島各大服装代加工企业左冲右突,有的打自有服装品牌,有的引入智能化流水线,大家都在寻找机遇。

李鹏给公司选择了另外一条路——自主研发高新技术材料,破解全球行业难题。“我是学化工出身,生性喜研发,爱创新,而且我坚信技术是未来。”李鹏这样解释他当时的抉择。

技术研发“重”且“滞后”,“重”是成本高,“滞后”是相比于贸易实时能看到回款而言,研发三五年可能都没有“现金回馈”。

但对于李鹏而言,做难而正确的事总没错。

2019年,联润翔开始探索纳米纤维材料技术,经过三年的技术攻坚,终于在2022年突破技术瓶颈,实现了纳米纤维材料大批量、连续稳定、低成本、高质量生产。“由于国内没有先例,国际上纳米纤维材料的规模化生产也很少见,所以从生产设备的设计制造,到宏量生产工艺,都是团队科研人员一点一点地摸索出来的。”李鹏说。

国内首次,实现纳米纤维材料量产

由联润翔打造的国内首个纳米纤维材料宏量稳定生产车间,生产出的纳米纤维材料被国内知名服装品牌青睐,并与其达成合作意向。

“绝大部分纳米纤维材料都是在实验室中小规模生产,能做到在生产车间内宏量稳定生产的,我们是国内首家。”联润翔副总经理蓝霞表示,该车间年生产纳米纤维材料可达50万-100万平方米。之后,企业计划为纳米材料产线建设一个更大规模的生产车间,年产值可达上亿元。

除了具备更强的科技性能外,联润翔纳米纤维材料从原料到膜成品,制作工序仅4步,是传统纤维材料制作工序的“零头”,在提高生产效率的同时,还大大降低了生产环节的碳排放。

该材料在消费者体验端也非同凡响。和普通纤维材料相比,李鹏团队研发的纳米纤维保持在纳米级别,而市面上多数棉纤维、羊毛纤维则是毫米级别,这种差别不仅体现在手感、穿着感受上,还体现在功能性上。

和普通纤维材料的差别是什么?李鹏把水洒到面料上,让记者体验面料正反面湿润度。“和普通面料相比,很明显地感受到,纳米面料可以快速干燥,且在洒水的另一面几乎感受不到水分,但这面料



联润翔创始人李鹏。

透气性良好。“李鹏一边用手背反复演示一边说道,穿这种材料的衣服,可以速干。”

李鹏称,公司所研发的Surforce纳米膜面料,其组成纤维仅有头发丝千分之一粗细,让热量伴随汗液无阻力导出蒸发散失,相较于市面上的普通吸湿速干、单向导湿产品,能够帮助人体更早恢复身体温度,避免身体湿冷。

“可以做到‘风的单向性’。”李鹏解释,比如女性冬季穿带有纳米纤维膜的打底裤,能阻止寒风的进入,还可以让身体的湿气、水、气单向出去。“简单说就是一个单向的功能,这种单向的功能不仅仅是在气流上,还可以做到温度上,比如可以外头的热辐射不进来,身体的热辐射出去,反过来冬天的话可以让外头的热辐射进来,身体的热辐射不出去,这就是该材料的特征。”

“我们做过测试,利用我们的纳米材料制作的打底裤,在同样厚薄的情况下,其内部温度可以增加7摄氏度。”在企业展示的排湿性实验中,相较于普通材料,纳米纤维制作的布料能够在更短的时间内排除水蒸气,排湿性能更好。

在价格方面,纳米服装并不比其他类产品昂贵,一身内衣,价格在199元左右,也正是因为这样的质量和价格,目前已有很多企业前来洽谈合作。

千亿体量,“穿透”纺织服装行业周期

数据显示,最近5年,纺织服装行业进入下行周期,整个行业的销售收入、产值、销售数量、利润水平都呈现下滑趋势,尤其是行业利润水平急剧下滑。

但在行业寒冬中,仍然存在发展新机遇。李鹏表示,千磨万砺研发纳米纤维材料量产技术的背后,是一场与纺织服装行业周期的赛跑。

“全球服饰消费的格局在变,新消费促进了体育运动类和刚需类产品的结构性上升。”李鹏称,第一代功能性服饰,可满足防风、排汗等需求,而现在的功能性服饰更进一步,它可以做到单向导湿、防水透湿、安全抗菌等功能。这就是服装的高科技性所带来的附加值。

到目前为止,这家国家高新技术企业已成长为可提供科技创新服务和材料、面料及成品综合解决方案的供应商,先后参与16项国家标准、5项行业标准、1项团体标准的起草拟定,并获得国内外专利数量17项,其中发明专利6项。去年11月份,联润翔还获得了青島创新应用实验室、青島纳米纤维技术创新应用实验室的资质。

纳米纤维材料实现量产,也将为企业发展提供新的“赛道”。李鹏表示,纳米材料在信息、新能源等领域拥有非常广阔的发展空间,体量将在千亿级别。在联润翔的未来5年规划中,计划联合相关科研机构、高校、企业加大研发力度,力争早日推出针对B端客户更多相关品类的产品或解决方案。

■访谈录

一直打胜仗,队伍才好带

记者:纺织行业做研发难度大吗?做销售代加工不是更容易吗?

李鹏:销售顶多是挣个差价而已,但是研发投入就高了,不光是投钱投精力还有很大的不确定性。

它会比较滞后,前期投入巨大,不像做贸易本身就有现金流,做研发的话,它可能三五年都没有现金流,还面临着失败的风险。

刚开始做也真是挠头,查阅海量的资料,请教了众多业内专家,决定要做它,但是今天回头看,还是非常有价值的。

记者:是什么让你做出这种冒险的选择?

李鹏:做什么都有风险。我喜欢钻研、拓展、创造,所以我们是朝这个方向走,要仰望星空,也要脚踏实地。

记者:公司100多人,有什么好的管理方式更高效一些?

李鹏:特别重要的是,你这个企业一定要打胜仗。打胜仗就是你必须有合理的目标,如何去设立整体的目标,该朝什么方向走。