



王翔鹏 坚守本业 不跟风

本报记者 曾小凤 董军 文图

近日,晋江市伞业行业协会成立,福建优安纳伞业科技有限公司总经理王翔鹏就任会长。这位放弃舒适区,毅然投身父辈实业的“创二代”,走上属于他们的奋斗舞台。40年来,全产业链“晋江造”的晋江制伞业,产值已超百亿。站在新起点上,王翔鹏认为只有坚守本业,不追不适合自己的风口,才能带领行业再创第二个百亿。

01 留学归来 投身制伞业

2012年,王翔鹏在英国就读金融专业即将毕业的时候,面临着一个重要选择,那就是找一个对口的单位先就业,还是回到家乡接过去父辈创办的企业,把它发扬光大?

在一个宁静的夜晚,王翔鹏与他的父亲进行了一次长谈。他的父亲很开明,并没有要求他一定要回到自己的企业,而是尊重他的选择。“如果你能学以致用,在自己的专业领域有所建树,我也很开心。”王翔鹏的父亲对他说,接班不是他的唯一选择,企业经营可以请职业经理人。

“金融是很有前景,但我对实业更有信心,我想到自己家的公司锻炼。”王翔鹏说。

类似的交谈有过多次,王翔鹏终于说服父亲让自己成为一名制伞人。他从销售做起,逐渐打开国内市场,并很快接手了海外团队。

“能够很快适应并扎根下来,一方面是从小耳濡目染父母的艰辛付出,对他们艰苦奋斗的过程感同身受;另一方面,我坚信实业一定有未来,民营企业大有可为。”王翔鹏跟记者聊起了自己与制伞业难以割舍的情分。

可以说,王翔鹏是在制伞车间里“泡”大的。父亲每天忙着拉材料送货,母亲则经常把他带到车间边干活边看着他,他玩累了就直接睡在车间的纸箱里。他渐渐长大,父亲的公司也发展起来了,他对伞具的生产流程、父母苦心经营的企业了然于心。他知道这家企业是父亲精心呵护的另外一个儿子,而它也像是自己的同胞兄弟。因此,当年王翔鹏选择回国接过父亲的事业。

熟悉了销售业务之后的王翔鹏,慢慢接手整个企业的管理。他为了改变展会上被动接单的局面,在行业中较早引入工业设计,从产品开发的源头对接客户需求。他从终端消费者需求出发,精简不同材料及规格的组合,开发的产品既符合市场需求又赢得了客户的青睐。自此之后,公司解决了材料、结构繁多等导致成品价格多样的痛点,产品的报价和业务人员的操作简单了,利润空间也比以前更大了。



02 不追风口 坚守实业

就这样,王翔鹏一方面坚守实业,一方面针对行业的痛点求变创新。2018年,在传统行业往智能制造方向发展的转型期,王翔鹏牵头成立制伞业首个科技创新中心——海峡(晋江)伞业科技创新中心,作为行业“智库”。据悉,去年这一平台促成技术转移额超3000万元。

2020年疫情期间,优安纳也没有停止创新的步伐。王翔鹏带领公司科研人员自主研发的伞布自动化轧边装置,成为晋江市唯一一个在科技部立项的国家重点研发计划项目。目前,这一设备已投入使用。该项目通过技术改良,用压边这种新的生产工艺,完全替代了传统缝纫的针线,生产效率更高,成品率也很高,节省30%人工成本。现在,优安纳还

有多个科技创新项目正在进行中。

值得一提的是,2020年优安纳还参与制伞业首家智能工厂的创立。该项目将伞中棒装配过程中的10多个繁杂手工工序完全用机器替代,一条线替代八九名工人的工作量,可以全天候生产,节省90%以上用工。

在王翔鹏看来,数字化是当下及未来行业发展的新动能,因此,他持续多年在设备智能化方面进行了大量投入,也牵头成立行业科技创新平台,希望通过提升科技创新能力,推动企业及行业高质量发展。

今年是王翔鹏接手的第10个年头,这些年,他也曾面临不少走捷径赚钱的诱惑。在他的办公室里,时常会看到有人拿着平板,给他讲股票、讲各种

投资,在微信群里每天都有各种推荐,但都被他一一拒绝了。即使在股票大火的那些时候,面对不断有人给他推荐的信息,以及传来的各种“造富神话”,他愣是没买一只股票。

“在大家为财富疯狂的时候,我感觉这也是一种危机。获利的方式太简单,我就会有一种不踏实的感觉。”王翔鹏说,他也曾怀疑自己的选择是否正确。但无数次的自我怀疑和深思之后,他再次坚定自己的选择。

王翔鹏告诉记者,这些年虽然取得了一定的成绩,但他始终心怀敬畏之心。他认为自己还有很多进步的空间,在能力、资源、资金、阅历都具备的条件下,任何时候都有机会,并不一定非得追不适合自己的风口。

人物印象

雷厉风行 锐意变革

伴随着晋江市伞业行业协会的成立,王翔鹏深感肩上的担子重了,他思考着协会该如何开展丰富有效的会员服务,发挥好协会在上下游企业中增值共赢的纽带和桥梁作用,为行业的高质量发展贡献力量。

一天夜里,已是凌晨零点,王翔鹏写完了协会接下来的工作方向及运营思路的最后一页PPT,以备第二天上午召开第一次会长工作会议,探讨协会的工作计划,以及行业发展形势、集采平台创建、行业扶持政策、企业数字化转型等内容。几天后又组织召开玻璃纤维材料发展研讨会,讨论如何进一步推动玻璃纤维材料的发展。

在协会成立前半个月,王翔鹏百忙之中连续召开两次协会的会议,针对性地对行业急需解决的问题进行研讨。接下来,他准备召集行业设备商开会,研讨如何推进行业的智能化、数字化转型。

雷厉风行、马不停蹄,一向是他的工作作风。而提前谋划,擅长做决策,是他的企业制胜的法宝。

强烈的事业心和责任感,驱使着他不断向前。他站在父辈的肩膀上,带领优安纳伞业在销售、管理和生产方式上实现了多个突破;他坚守实业,又大胆主动地冲在行业发展的前列;他脚踏实地做事,又果断创新变革。相信晋江制伞业在他的带领下,将焕发新机再创百亿辉煌。

03 强链补链 再创百亿

10年前,王翔鹏接过父辈的“接力棒”,以自己的方式努力拼搏,在行业崭露头角。10年后,他在行业同仁的灼灼目光下,接过引领制伞业发展的重担,接受新一轮考验与挑战。

在王翔鹏的规划下,晋江市伞业行业协会将依托旗下伞都工贸公司,开展一系列经营活动,一方面实现协会自我造血能力,另一方面持续为行业提供有效的服务。比如,原辅材料的集中采购,将有效降低行业中小企业的采购成本,进一步规范原材料市场秩序;与此同时,推动银企对接帮助伞业企业克服资金流动困难,应对严峻的疫情及经济形势,渡过发展难关。

“近几年来,晋江制伞业在国内市场的份额不断提高,在国内雨具用品市场中,晋江占有三分之一的比重。”王翔鹏对记者说,自开收以及玻璃纤维这两款产品投入市场后,晋江制伞业在国内市场的优势越来越明显。他认为国内市场的占有率还可以进一步增加,而且还可做大产业的体量。

在他看来,丰富雨具产品品类,是壮大产业的一个重要方式。因此,在伞都工贸公司的运营下,电商产业馆正在加紧内部装修,届时将面向全国,针对晴雨伞、五折伞全产业链、沙滩伞、雨衣雨鞋等相关户外雨具用品进行招商,从而对晋江制伞业的产业链进行补链。与此同时,有意向在玻璃纤维的原材料方面进行投资。

“电商产业馆将打造成晋江东石‘中国伞都’对外的一个窗口,以此为抓手,集合全国制伞业全产业链资源,以线上线下相结合的方式,助力行业企业拓展渠道,做大市场。”王翔鹏说。

据介绍,电商产业馆除了线下展厅之外,还有电商直播间,协会将以此搭建网络直播基地及选品平台。场馆建成并招引伞企进馆陈列后,将以抱团入驻的方式对接阿里巴巴1688等平台。同时,加强与相关会展商联系,定期举办晴雨伞展会,提升晋江伞在国内市场的占有率。

“目前晋江制伞业的体量已超百亿,我对行业再创百亿充满信心。”王翔鹏表示,池大鱼才会大,通过做大国内市场、丰富产品品类、引进五折伞全产业链以及玻璃纤维原材料投资等举措,推进晋江制伞业跨越发展。

中国品牌之都 领军品牌榜
发布平台: 15880722026

LILANZ 利郎

361°

盼盼
盼盼食品集团
PANPAN FOODS GROUP

信泰集团
SinceTech
信泰·网布科技领航者

JINLONG 晋江
取胜源于可靠
WIN WITH RELIABILITY

KELME
卡尔美国国际

舒华
让运动更高单



凤竹纺织
FYNEX TEXTILES

大黄蜂
BIGWASP



小样? | 搭 | 膳
SHAYANG | DAB | SHAN

MACHINERY
HAINA 海纳机械

中国品牌之都 优秀供应商

发布平台: 15880722026

源泰皮业
Sourcesafe 服务热线: 0595-85685062

MAOTAI SOLES
茂泰鞋底

星达鞋材
TPU热熔胶、高低温膜
服务热线: 0595-85127511

JIANYOU
健友皮革

JILONG
佶龙机械

产业周刊 企业最新资讯权威发布平台
15880722026