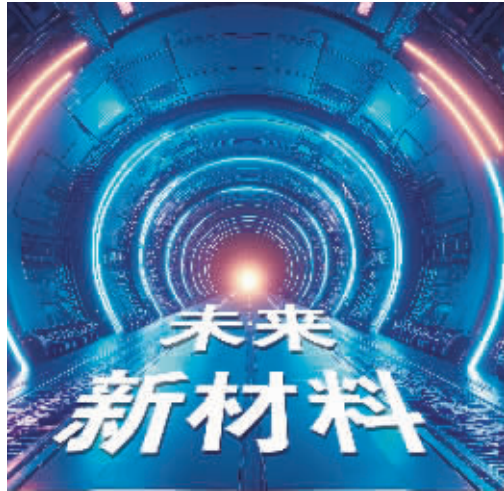




◎记者 宋薇萍 实习生 钱佳滢

“我选择创业的原因很简单,就是为了兑现对客户的一份承诺。”2010年,李兰怀揣着一份不愿辜负客户信任的初心,创立了理纯(上海)洁净技术有限公司(简称“理纯”)。

十五载不懈坚持,理纯今年被评为国家级专精特新“小巨人”企业,专注于为泛半导体、光纤通信、生物医药等高端制造业提供先进制程工艺系统的整套解决方案。“这说明我们在行业内的表现得到了国家一定的认可,我们感到非常骄傲。”理纯董事长兼总经理李兰对上海证券报记者说。

一份承诺埋下创业种子

初入行时,李兰是一名销售。遇到第一位客户时,她欣喜若狂,却很快被“一盆冷水”浇灭——这位客户只有几万元的订单需求,无法为公司带来利润,因此在和客户签合同的前一晚,公司让李兰拒绝客户。

“客户愿意和我签合同,就是给了我一份信任。我应该把承诺履行下去。”李兰说,这份承诺成了她心中创业的种子,在日后生根发芽。

秉持对客户有承诺、对行业有价值的经营理念,理纯公司的业务越做越大,遍布全国及欧洲、东南亚地区,吸引了一批优质产业链合作伙伴,包括华虹、海力士、华为海思、长鑫存储等半导体客户,以及隆基、通威、天合、晶科、晶澳、正泰等光伏客户。“尽管当前竞争压力的确非常大,但我们今年的销售增长预计可以达到20%以上。”李兰说。

即将迈入公司成立的第十六个年头,理纯迎来了快速增长扩张期。作为理纯聚焦的核心产业,目前泛半导体业务已占95%以上,核心产品覆盖电子化学品输送系统、电子气体输送系统、高纯气体输送系统等,同时也为客户提供工艺机电安装、厂务运维等配套服务。

“去年我们的订单量比较多,遇到了排产难的问题,所以今年打算在上海周边新建大规模装备制造基地,把厂房面积从原来4000平方米扩大到10000平方米,来满足未来更大的订单需求。”李兰介绍。

理纯新厂房的选址,锁定长三角地区。“首先,考虑到新厂如果建在距离上海高铁用时一个小时左右的半径范围内,管理起来会比较容



理纯李兰： 为高端制造提供“理纯方案”

年龄段:75后

创业内容:为泛半导体等高端行业客户提供涵盖整个先进制程工艺系统的解决方案

公司愿景:成为全球泛半导体行业优质服务商之一

易;其次,考虑到业务协调的便利,可以和总部保持比较紧密的联系。”李兰说,“上海临港新片区是特别适合创业者的一片土壤,在政策辅导、资源对接、人才发展方面都有很好的扶持,我们在项目规划、立项审批、对外投资等方面都享受到了全方位的服务和便利。”

拟将企业送进资本市场

资本对创业至关重要。理纯于2022年完成A轮融资,预计在今年底完成B轮融资及股改。就融资经验而言,李兰言简意赅地总结出两个要让投资者看到的关键点:一是业务价值;二是未来潜力。随着A轮、B轮融资的顺利开展,李兰明确透露了下一步要实现IPO的计划。

“作为企业创始人,我可以把我的企业理解为是自己的孩子。当孩子成长到一定年龄的时候,就需要让他去接受社会以及学校的教育。我觉得让企业去拥抱资本市场其实就是这么回事,企业成长起来了,就需要把它送进资本市场去经受更大的考验、获得更大的能力,同时也能够有更多的机会去施展才华。”李兰说。

对于科创型企业而言,获取资金的一大目的是为了给技术研发输送“燃料”。“我们今年在新技术研发上已经投入了近3000万元,平均每年的研发投入占比达到6%至8%。公司员工现在在大概有300人,而研发人员就有大约70人。”李兰介绍,理纯下一步重要的创新方向是要实现高端制程工艺系统零部件的国产化。

“当前半导体行业的零部件大多以进口为主,我们正在和国内知名科研院所合作,计划合资成立公司,希望在三年到五年内实现产品关键零部件50%以上的国产化。”她说。

在力求国内市场稳定增长的同时,理纯也在积极拓展国际市场。2020年,理纯作为合作伙伴参与中国电子科技集团的共建“一带一路”示范性工程——土耳其安卡拉500兆瓦光伏产业园项目,将国产技术和设备带出了国门。“我们在东南亚等地有很多客户,整体客户的分布比例大概是国内80%、国外20%。我们也在探索更多存在市场机会的海外地区,今后将设立更多新的海外事业部和网点。”李兰称。

自如切换社会角色

“女性”“创业者”“母亲”“女儿”“妻

子”……如何在不同的社会角色之间找到平衡,是每一名创业者不可避免的一大考验。

李兰认为,每个人的角色都是多元的,关键是要能够随时切换身份。她说:“永远不要扔掉自己的任何一个身份。作为公司领导,就要以领导的专业态度看待同事的对错;作为母亲,尽管没有时间细致照顾孩子的生活,但会非常注重和孩子精神层面上的沟通;作为女儿,即使很忙也尽量隔一两个月回一次家看望父母;作为妻子,做家务对我来说也是一件释放压力的事。”

良好的心态帮助李兰一次次突破创业的困境。“刚开始创业的时候遇到困难还会一个人躲在卫生间里哭,就好像天塌下来了,但现在回过头再看这些事情,其实都是很小的事情。所以我觉得人的潜力都是可以通过锻炼被激发出来的,最重要的是始终保持自己清晰的判断力,不受外界影响,持续去做对的事情。”李兰说。

对于创业新生代,李兰提出了三点建议:首先,要具备良好的认知能力和判断力;其次,要坚持不懈做一件对的事情直到成功;最后,要始终以创业心态面对瞬息万变的市场,以不变的强大的内心应对每一年变化万千的挑战。这正如理纯的英文名LETRY——LET US TRY……



理纯办公大楼

络合高新王瑞亮： 做功能化环氧产品定义者

◎记者 严曦梦 实习生 张校铨

把环氧加进水泥里,水泥的使用寿命得以延长;将环氧加入沥青中,大桥的桥面更为坚固。从日常头饰发夹,到手机芯片与集成电路的封装,再到如今的新能源汽车、氢能、太阳能与风能,环氧的应用领域越来越广,延展出更多的可能性。

“随着产业的发展与性能要求的提高,个性化产品会越来越多,一个产品能够覆盖所有行业的时代可能会过去。”在络合高新材料(上海)有限公司(简称“络合高新”)创始人、CEO王瑞亮看来,聚焦客户个性化需求定制高端环氧产品解决方案是成功的关键。

络合高新创立于2014年,聚焦环氧树脂合成、环氧树脂改性、固化体系设计、项目方案定制、供应链整合等领域,已服务数千家客户,为近万名环氧领域研发工程师提供功能型产品和解决方案。

从实验室到创业

王瑞亮的人生履历与同龄人有很大的不同。

王瑞亮在农村长大,家庭条件并不富裕。读大学期间,王瑞亮曾做了人生中最艰难的一个决定:作为班级学习委员,在临考前15天因为经济压力放弃了浙大研究生的考试。用王瑞亮的话来说:不是害怕考不上,而是害怕考上。那时,王瑞亮开始明白,在做取舍的路上,虽然有时候金钱不是第一位的,但还是必需的。

因此,学过应用化学与工商管理专业课程的王瑞亮,希望自己能够通过从事市场营销的工作,减轻家庭经济负担。他选择“逃离”实验室,进入大企业做市场营销,成为储备干部。

由于基本工资无法解决助学贷款还款、父母治病以及日常生活开销,王瑞亮开始尝试创业。王瑞亮带着向高中同学借来的1000元路费,独自一人来到上海闯荡。一件29元的衬衫,王瑞亮连着穿了一个月,最后进入了环氧行业。

“我发现化学是世界上唯一一个创造物质的学科,它可以将这个世界上本来没有的东西创造出来。”王瑞亮回忆起自己在实验室的工作时说,“我经常跟很多工程师讨论技术问题到深夜,我非常享受这个过程。”

国家需要发展材料,也需要发展科技,而材料是科技的基石。王瑞亮十分庆幸自己能将材料与科技连接起来,为这个行业创造价值。

创造环氧可能性

王瑞亮发现,在传统企业尤其是环氧行业,主要有两种企业:一是以贸易流通为主;二是以生产为主。随着产业升级以及创新需求的日益多样化,一个企业需要以客户为中心,解决客户遇到的难题。

循着这一思路,他提出了“创造环氧可能性”的使命。王瑞亮表示,今天的企业是需



年龄段:80后

创业内容:高端环氧体系解决方案

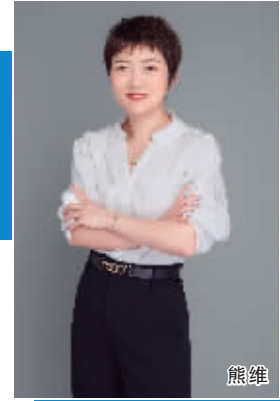
公司愿景:成为全球领先的功能化环氧体系产品定义者

睿莫环保熊维： 让废塑料拥有“生命力”

年龄段:85后

创业内容:塑料再生产业链

公司愿景:以科技和创新推动回收塑料的资源化,保护美好环境



◎记者 谭铭

一只塑料外卖餐盒,经过回收、分拣、清洗、分选等处理后,依托其食品级的高安全性原材料,经过“九九八十一变”,再次进入人们的生活,发光发热。

变废为宝,是创业使命,也是商业模式。上海睿莫环保新材料有限公司(简称“睿莫环保”)聚焦塑料再生产业链升级,针对塑料再生材料进行高品质加工和高价值应用。睿莫环保联合创始人兼CTO熊维带领团队“磨”了许多年,不断通过技术工艺革新,推动塑料达到更高品质,不断扩宽产品应用边界。

“创业最后都需要依靠心力。”创业近十载,从初出茅庐的中国科学院高分子专业博士,逐步蜕变成成熟的创业者,熊维表示:“如何创造真正差异化的系统价值尤为关键。”

废弃塑料的价值回归

如何让废弃塑料拥有“生命力”?这是熊维一直思考的问题。她敏锐地洞察到了塑料的特性:塑料的终点并非“线性”不断降级应用,而是有机会通过现代化经营管理实现“圆形”循环利用。经过调研,熊维发现,中国拥有更高的塑料循环利用,在规模化和产业化上具有巨大优势。

产品第一阶段的首要目标是更纯净、更稳定、更环保、更安全。为此,生产过程标准化成为“破题”关键。“当你需要让塑料稳定的时候,需要通过数据让塑料生产过程标准化,为其应用场景找到标准化评价方法。”熊维说,在标准化逻辑驱动下,睿莫环保以应用这一结果为导向,确定技术路径和加工方案,推动技术

不断突破。

睿莫环保采用的是物理回收法。物理法是目前废塑料再生回收方法中发展更成熟、碳排放效益更高且性价比更高的技术路径。对于原级再生,其经济性优势显著。“物理回收法对提升机械设备性能提出要求,并且结合创新分选工艺、清洗工艺、造粒工艺等,针对性解决产品痛点问题,达到高质量产品标准。”

目前,睿莫环保产品成功应用于日化、玩具、纺织、汽车、包装、日用等多个细分领域,公司累计循环超25万吨废弃材料,应用于超30个中高端行业场景中。

数智赋能再生业务

近年来,熊维带领团队向产品第二阶段进军。“产品第二个阶段需要思考:如何让再生塑料像新料一样高品质。”熊维说,技术赋能、数字化工具是睿莫环保的妙招。她一边说,一边用手划了一个圆环,对再生塑料全流程进行拆解。

在原材料端,废弃塑料的高效率回收分拣是关键之一。“产品第二个阶段需要思考:如何让再生塑料像新料一样高品质。”熊维说,技术赋能、数字化工具是睿莫环保的妙招。她一边说,一边用手划了一个圆环,对再生塑料全流程进行拆解。

在加工端,为了让再生塑料无限接近原生塑料,睿莫环保创建了再生塑料颗粒评估“九大维度法”,包含性能、气味、杂质、颜色等9个维度。同时,针对痛点及难点问题,公司打造了一套集成化的预处理、清洗、分选、造粒的再生工艺。

从2020年至今,睿莫环保同级再生业务比例逐年提高,一部分降级应用场景升级到同级应用场景,毛利率也相应提高。目前,睿莫环保在江西自建的外卖餐盒食品级回收生产线于