

00:00

00:00

红网时刻新闻 记者 龙琦 通讯员 徐小涵 株洲报道

高颜值、高学历.....这些词用在90后“海归”贺妍博身上，再恰当不过。

“我不喜欢‘接班’这个词，听起来像是坐享其成。其实，要经历许多艰辛才能‘接’得住。”1993年出生的贺妍博系美国马里兰大学金融硕士，现任湖南澳维环保科技有限公司

（以下简称“澳维科技”）

总经理，同时还荣获2020“湖湘

青年英才”“十大创新创业新锐人物”“优秀青年人才”等称号。2016年，为响应国家“大众创业，万众创新”的号召，她毕业后从美国回到故乡株洲，投身母亲的公司，创新创业。

朝气蓬勃的“创二代”

澳维科技在位于株洲市天元区，在2014年12月，由多名博士、硕士及海外归国人才合作创立，是一家以反渗透、纳滤

、超滤等高分子膜材料技术为核心，集膜材料、膜组件、膜装备等产品研发、生产、销售、服务等为一体的国家级高新技术企业。

澳维科技致力于水处理领域的高分子新材料研发生产，解决“卡脖子”科技难题，为绿水青山环保事业贡献力量。然而，公司成立之初，就因资金短缺、管理松散、市场定位不清晰、业务开拓手段单一等持续亏损，到2017年累计亏损4000万元。

2016年底，贺妍博从美国留学回来，面

对重资产投入却一直亏损的澳维科技，她深感责任重大。

“公司专注的反渗透技术作为目前最先进的水处理工艺，其实拥有很大的市场，大到海水淡化、污水处理，小到家用饮水机都有应用。前期我们的产品开发都是没有问题的，但在客户挖掘、创新能力以及经营架构等方面还有所欠缺。”挽救一个亏损的企业难度不亚于重新创立一家企业，贺妍博回忆，一开始自己也遭受过老员工

质疑的目光，但她并不在意，反而更加勤勉，凭着一股子不服输的劲坚持着。

她深入各个部门、车间班组，与员工同吃同住同劳动。周一至周五，每到晚上8点的公司中高层例会，她认真听、认真记，很快能用收集的数据勾勒公司每个部门的运行轮廓。

面对公司人才流失，贺妍博临危受命，就任澳维科技总经理。她从供应链、设备利用、产品创新等方面，找出制约企业发展的关键因素，提出公司振兴规划，经历了前几个月对公司员工、管理模式、研发能力、市场分析等各个方面的认真分析，贺妍博给管理层作了一个全盘经营分析报告，开始了大刀阔斧的改革。

“两条腿”走路让企业重获新生

改革的第一步就是梳理客户和市场。

“公司前期产品往往只注重于自身而忽略了整个市场环境，同时在客户选择上没有进行甄选而是一网全收，导致公司出现库存积压回款难或者订单量大但生产力不足等问题，这都是销售与生产脱节导致的。”贺妍博从筛选客户做起，剔除掉长期欠款、市场份额小的企业，瞄准龙头上游企业，同时在原材料的选择更加严苛以保证产品质量。

除了盯紧产品与客户，贺妍博还开展了一场从上至下的管理结构改革。

“我们敢于改革，尝试建立了‘包产到户’的经营模式，让员工把公司事务当作自己的事业来对待。作为技术型公司，只有专业的产品推介和服务才能真正打动优质客户。”之后的事实也印证了贺妍博的判断，“以客户需求为第一生产力”让澳维科技的生产紧跟市场节奏，同时与龙头企业的合作也在促使产品质量不断提升。

目前，澳维科技在家用及商用净水机器行业已经与安吉尔、九阳等知名品牌建立了长久的合作关系；在工业废水方面，国内大型的煤化工、钢铁企业也逐步认可了澳维科技的产品，如中煤、太钢、宝钢和陕化等；在本地，澳维科技为中车和千金药业的纯水制备提供产品服务。

企业的发展进步当然离不开科技创新，澳维科技客户的扩展也离不开一支强有力的研发团队。

“现在公司的研发团队从创始到现在始终紧紧团结，在最难的时候一起并肩作战，我们给予了彼此最大的支持。小伙伴们都非常给力，制造设备自主研发，我们的研

发速度和产品创新速度也不断超出行业平均。”贺妍博高兴地说道。

目前，澳维科技拥有专利32项，其中美国发明专利1项，中国发明专利21项，通过了ISO9001、ISO24001、ISO45001管理体系认证，并取得美国水处理行业WQA和NSF两项权威认证（国内仅有两家）。公司自主研发的40余种反渗透膜产品也已取得业内的广泛认可，产品性能达国际先进水平，先后参与了6项国家标准以及2项行业标准的制定。

对于未来发展，贺妍博心中早已定下了目标，她说：“未来5年，是澳维科技高分子膜材料产业化基地扩建项目的建设期。期间，我们的生产线会增加，产能也会有很大提高，同时也将不断深入新产品的开发，开拓膜材料上下游市场，实现全产业链发展。”