

# 从管仓库拼到新三板上市

## 王志刚:白手起家创造中国市场占有率第一

“

2014年1月26日,对济南海能仪器股份有限公司(以下简称“海能仪器”)来说,是意义非凡的一天,董事长王志刚带领他年轻的团队成功登陆“新三板”,掀开了海能仪器发展史上新的一页。经过8年的艰苦创业,王志刚带领海能仪器从3个人发展到200多人,从一间办公室发展到生产场地2700平方米,连续6年销售收入以50%以上的速度增长,元素分析系列产品、物理光学系列产品、微波消解系列产品已然成为国内用户的首选。

文/片 本报记者 修从涛  
通讯员 郭树蛟



海能仪器工作人员运用设备进行检测。

### 中国市场占有率第一

“目前优势就是在性能和国外产品媲美的同时,以一个相对低廉的价格来为用户服务,用品质和服务抢占仪器市场。”王志刚介绍,海能仪器的主打产品是凯氏定氮仪,这也是其创业之初敲开市场之门的第一款产品,主要客户是政府检验机构及食品生产企业。经过不断的技术改进,凯氏定氮仪目前在中国的市场占有率是第一。

2014年1月26日,对海能仪器来说,是意义非凡的一天,董事长王志刚带领他年轻的团队成功登陆“新三板”,掀开了海能仪器发展史上新的一页。在北交所挂牌之后,公司推出股权激励来吸引人才加盟,这其实也是一些创新的表现。

创业之路总是布满荆棘,尤其对于草根创业的王志刚来说更是如此。“企业发展中遇到过很多难题,最突出的两个是人才的瓶颈和公司规模化问题。”他表示,企业要技术,要市场,要追求发展,必须要有一定的人才。而企业规模化是企业发展到一定阶段自然要面对的一个问题,创业的时候企业规模小,基本上处于作坊式生产的状态,随着企业发展,通过规模化生产,可以降低成本,提高市场竞争力。

在王志刚的计划里,除了传统检测应用之外,他试图摸索一些适合老百姓应用的民用快速检测仪器,“今年已经推出了几款产品到市场上去,客户的反馈还不错。将来会专注于食品安全和营养检测的领域,不断推广、开发新的检测技术、方法。”王志刚说。

### 白手起家开启创业路

大学毕业后,一直在仪器代理公司工作,八年的时间里,王志刚从仓库管理员开始一直做到了公司的运营总经理。然而,当年代理仪器的那段工作经历却让他很“难受”。

“国产仪器企业的售后服务跟不上,作为代理,在面对客户对售后服务的要求时,无力响应,而进口仪器企业又往往要求他们拿出大量资金压货,不论怎样都很被动。”王志刚说。

趁着年轻干一番事业。

2006年,王志刚带着3个人的小团队和十几万元启动资金,踏入全新领域,海能仪器就此诞生。8年多的时间,创业之路可谓艰辛,王志刚带领海能仪器从3个人发展到200多人,从一间办公室发展到生产场地2700平方米,从东拼西借的十几万元发展到注册资本1600万元,连续6年销售收入以50%以上的速度增长,元素分析系列产品、物理光学系列产品、微波消解系列产品已然成为国内用户

的首选。

在海能取得爆发式增长的同时,王志刚个人的创业之路也越走越宽。

“民族的,就是世界的。国产仪器要想与国际先进的技术相抗衡,最靠谱的就是做出高性价比的产品。”王志刚介绍,现在中国食品安全检测包括营养的检测主要应用国外的产品和技术,但是国外产品和技术价格比较昂贵。海能仪器在创立初期就致力于取代原装进口。

# 齐鲁晚报·《今日高新》

2013年8月30日,《齐鲁晚报·今日高新》创刊。

## 真诚合作, 携手共赢

作为济南东部城区也是山东省发行量最大、影响力最大的都市类报纸,齐鲁晚报在东部新城区有着数万名忠实读者,在市民中拥有极高的知晓率和公信力。

《齐鲁晚报·今日高新》真诚面向广大商家寻找合作伙伴。我们将秉承“真诚服务,合作共赢”的理念,为广告客户制定全方位、专业化的宣传方案,为广大商家提供高层次的推广平台。

与晚报牵手,我们一起共赢。

财富热线: 15866647798

