

## C 短短1小时的时差让他躲过了一劫

“找投资，找落地，找厂房，装修、设备、研发……每一个阶段都有不同的困难。融资、股权、管理等等各种知识，各个环节都靠自己从实践和看书中慢慢摸索学习。”

从学校迈入社会，从最初一个人单枪匹马找投资，到确定落地，一步步攀过艰难，于殷石而言，天时地利人和缺一不可。

回想起创业过程中最惊险的一刻，殷石仍心有余悸。

那是2017年的三月，他第一次找厂房。

厂房租金是70万元一年，根据合同一旦交了钱就很难退款。对方提醒殷石一定要仔细确认是否要租，殷石也格外小心多方打听确定环境评估能够通过后签下了合约。

合约签下后需在15天内支付，时间卡在周五临近下班的16点，殷石的贷款刚刚下来，房租付款期限已到，当他通知财务去银行转账时得知财务恰好在1小时前回了家，若再赶去银行付款也来不及了。殷石便决定先放一放，等到下周一再付款。

此时，殷石还不知道正是这短短1小时的时差让他惊险地躲过了一劫。

次日，殷石去上海出差，顺便去见了一位经验丰富的工程师，想向他请教如何装修。意料之外的是，工程师指出了一个大问题——这个厂房并不适合殷石产品的生产，消防等级达不到！

此时，毫无经验的殷石才知道租厂房还有“消防”这个事。不同项目对厂房的消防要求不同，如果要改造消防，还需要投入至少100万元进行改造，这对处于初创阶段的殷石而言无疑如天边泉水，难以触摸。

“实在庆幸自己还没来得及付款，在高新区项目对接人员的帮助下，将合同作废掉。如果贷款早到那么一点点，或是财务在银行多等一小时，亦或是自己没有出差去见工程师，事情恐怕就要往难以预料的方向走了。”

创业路上，除了自己上下求索迈过一道道坎，也离不开好的合作伙伴。

殷石的第一个伙伴是2014年在捷克共和国纤维混凝土会议上遇到的西班牙海归博士廖霖。当时，全场仅有他们两个中国人，且研究领域极为相关，两人惺惺相惜，保持联系，又几乎同时回国，于是决定一起创业，在国内市场落地生根。

现在，殷石的团队有15人，除了两位专业的海归博士，还有北京工业大学的教授和建筑领域排名第一的世界五百强公司的首席科学家，团队在研发上独具优势。



## D 反复试错，打破重重壁垒

拥有了技术能力后，要将国外的设备真正落地，也并不是易事。

2017年7月，装修完厂房后，殷石定制和改造的设备也到位了。万万没想到，由于改动过多，原来在澳大利亚所研发的生产操作工艺，已经完全不能用了。经过三个多月的研发，材料是做出来了，可强度却远远没有达到预期。严格的殷石只能无奈报废那些材料，继续投入研究。

那段时间，殷石和厂长每天围着全长40多米的设备来来回回，从早上上班到晚上十一二点，一天10多个小时，每天行走步数都达到三四万步。总共花费了近半年时间，高标准的时科纤维终于研制成功。如今，他研制的小小一根纤维，能够提起100斤的重量，达到了国际先进水平，远超国内其他企业。

事实上，塑料纤维在国际上的发展已有15年的历史，如今澳洲、欧洲、美国、日本已经很广泛地使用塑料纤维。这一在国外很标配的产品，在国内的研究和应用却还处于起步阶段，很多技术还不够成熟。

除了材料壁垒，还有设计应用壁垒，而掌握了这些技术水平的时科新材料科技，不但成为国标的主要起草单位，还申请了大量的发明专利。时科胸有成竹，闯入更广阔的市场不过是时间问题。

目前，时科纤维主要应用于四大领域：

- 一是工业地坪、混凝土路面；
- 二是隧道、矿井用喷射混凝土；
- 三是预制构件、装配式建筑；
- 四是与地下水、海水、污水接触的工程。

公司凭借扎实的专利技术已与各类建筑公司达成了合作，时科纤维也逐步开始应用于市场。

2016年5月注册，考察设备、研究设备，参加行业活动；

2017年4月装修厂房，同年7、8月装修完成，设备到位，正式开始产品研发；

2017年12月实现量产，今年开始寻求和拓宽市场……

从实验室的无数次试验，再到达到量产投入市场，这一路的起起伏伏难以言说。

踏足高新领域的殷石，是如何攻克重重难点将项目落实？未来他计划如何在试错成本高的新材料市场站稳脚跟？

本周六，殷石将来到东南商报第十五期创业分享会，分享他的创业经验。诚邀对高新技术、新材料领域有兴趣的投资人、建筑从业者、地产商，或是市场营销人才、创业者们来现场听一听。

### 【东南商报第十五期创业分享会】

本期分享者：殷石

年龄：80后

职业：宁波时科新材料科技有限公司创始人

互动环节：读者提问交流

活动时间：5月19日(周六)上午10:00

活动地点：鄞州区木槿路96号宁波时科新材料科技有限公司

报名方式：扫描下方二维码添加好友，留言“分享会+姓名+电话”即可。(客服工作时间：9:00~17:00)

