

榜样中国·2020四川十大经济影响力人物

大型评选活动

十大新经济领军人物

杨旭光

翰克偲诺水务集团董事长

像开车,在直道上你很难拉开差距,而弯道则是超车的机会。——2020年的市场困境,给了公司修炼内功的机会,创业就

翰克偲诺水务集团董事长杨旭光：
坚持科技创新
助力水处理厂实现工业4.0

华西都市报·封面新闻记者 刘旭强

“先把公司做上市,再做成世界级的成套水处理服务商。”这是杨旭光给公司未来发展定下的宏伟计划。

3月18日,在“榜样中国·2020四川十大经济影响力人物”颁奖典礼上,翰克偲诺水务集团董事长杨旭光荣获“2020四川十大新经济领军人物”奖项。

他是改善人居环境的梦想家,也是践行者,公司团队在城市、农村、高污染行业等污水处理上快速成长,业绩不断增长。2020年他带领公司顶住压力,实现业务量增长30%、利润增长20%。他积极开拓创新,为水处理行业的信息、智能化、生态化作出贡献。

逆势上扬

困境下实现业绩增长
修炼内功完成集团化布局

2009年,在成都市石羊工业园,杨旭光创立了专业从事水处理的翰克公司。对于未来,他有个宏大计划:先把公司做上市,再做成世界级的成套水处理服务商。

十几年来,杨旭光带领团队接连啃下一个个大项目,使得团队快速成长。公司近几年业绩呈几何倍数增长,也在行业内积累了一定的名气和资源。2020年,受疫情影响,公司大半年没有接到订单,即便如此,仅凭下半年几个月时间,公司全年业绩仍增长了数百万元。

杨旭光说,2020年的市场困境,给了公司修炼内功的机会,“创业就像开车,在直道上你很难拉开差距,而弯道则是超车的机会。”

2020年,翰克偲诺集团新成立互联网、人工智能等数个部门,员工增加了一倍。互联网成为了公司业务拓展的重要来源。为此,公司组建互联网事业部,专职互联网营销。目前,公司8个事业部全部组建完成,各司其职。

同时,公司加大了产业布局。在整个行业面临困难之际,杨旭光投入千万元开发物联网系统,自此公司正式完成了从单一环保设备贸易,到覆盖水处理的设计、研发、咨询,水处理厂建设、运营的转型升级。

随着商业模式的完善,杨旭光决定实行以集团公司统筹管理,多子公司、分公司同时运行的战略方式。他认为,目前公司已经达到集团化标准,故将公司名称由“翰克环保设备有限公司”更名为“翰克偲诺水务集团有限公司”,向着成为全球优质水处理整套系统服务



翰克偲诺水务集团董事长杨旭光

商的愿景迈进。

纵观整个2020年,杨旭光颇为骄傲,“翰克偲诺集团在业绩、人员结构和产业化投入上都取得明显突破,我觉得2020年公司值得被赞许。”

坚持创新

开发水处理专业平台
助力水厂工业实现工业4.0

“创新是企业发展的根本动力,而科技的创新更加关乎一个企业甚至行业发展的未来。为实现伟大愿景,公司一直在技术驱动的路线上努力”。杨旭光说,身处新基建赛道,技术对公司的重要性不言而喻。

2020年12月,翰克偲诺集团“双软证书”申请成功,自此公司完成了大量的知识产权发明专利注册。同月,公司被四川省科学技术厅等单位认证为“高新技术企业”,标志着其在创新研发上得到政府的支持和认可。

据了解,翰克偲诺此次“高新技术申请”从准备到发证历时3年。这3年,为践行“为人居环境优化贡献毕生力量”的初心使命,翰克偲诺不断夯实企业技术基础,厚积薄发。2020年,翰克偲诺迎来知识产权的丰收时刻,成功申请了软

2020年,受疫情影响,翰克偲诺大半年没有接到订单,即便如此,仅凭下半年几个月时间,公司全年业绩仍增长了数百万元。

件著作权10余项及专利20余项,远超国家高新技术企业认定所需的6个软件著作权或6个实用新型或1个发明专利标准。

在众多技术成果中,属“翰克水务云”最典型。2020年,翰克偲诺结合人工智能、大数据等技术自主研发的智能化物联网平台“翰克水务云”上线。作为未来几年的战略核心,面向合作伙伴公测,广受好评。凭借水务云平台,可以做到自来水厂、污水处理厂的无人值守运营。杨旭光描述:“我可以在成都的办公室运营全国所有的水厂,这对我们来说是极大突破,是标志性的大事件。”

杨旭光指出,现在的水务领域中,很多企业还沉浸在过去人工运维的方式,不仅成本高,且容易因

人工管理疏忽造成突发事件。物联网系统上线后,不仅减少了人工,同时对全环节进行检测和自动报警,在手机端或者办公室的大屏上,就可以看到每个水厂的运营情况,既提高了安全系数,减少了人工成本,更重要的是弥补了水务单位普遍存在的运维技术人员缺口。

“‘翰克水务云’上线可以理解成水厂工业4.0的重要一步,我们替客户打造成智能化、信息化的水厂,更适应未来工业4.0的标准。这是一项全新的技术,少有公司能做到,因此为我们减少了很多的竞争对手,对公司发展起到决定性作用。”杨旭光说。

裂变增长

将建4个服务基地
快速铺开全国市场

集团化是翰克偲诺发展中很重要的一步,而从集团化到成为全球优质的水处理整套系统服务商,最关键的是开拓市场,从市场中汲取营养,以此检验公司的商业价值,为公司的进一步发展做支撑。

用杨旭光的话来说,2021年将是公司实现大突破、大跃进的时刻。“基础工作就相当于楼房的柱子和地基,剩下的就是快速往上面浇灌混凝土,添砖加瓦了。”他说。

技术已成,产业俱备,2021年,翰克偲诺集团在市场目标选择上会更大胆。区别于以往的总公司直接做业务,转向在全国招募合作伙伴,放权给分公司,在东北、新疆、西藏、云南等区域市场上快速裂变,把翰克偲诺集团在西南市场上多年积累的成熟模式在全国推广,快速复制粘贴。

翰克偲诺集团计划在全国设立四个子公司。“目前我们的加工厂就在广汉工业园。但我们生产的设备体积大,要运往华北、华东、东北,运输成本特别高,再加上从沿海采集材料加工后再运回沿海去,时效性上也没有市场竞争力,所以我们打算在全国重点区域市场建设一批生产基地,服务于当地的市场,降低运输成本。”杨旭光介绍,初步考虑在山东、广东、新疆、云南建立4个服务基地,这只是翰克偲诺集团空间战略发展的第一步,未来还将开拓国际市场。例如,新疆基地将辐射中东及欧洲市场。

杨旭光表示,从市场获取利润后,再反哺公司整个产业链各个环节的完善,投入更多的科研研发,不断扩大水处理行业的全产业链产业布局,最终形成商业闭环,实现公司长远的梦想。