

厦门海归青年： 鸿星尔克吴荣照

□ 整理 林硕



作为一家总部在厦门,成长于泉州晋江的鞋服企业,这几天,因援助河南,鸿星尔克火了!

7月21日,鸿星尔克实业有限公司为灾区捐了5000万物资。据了解,企业一度亏损超2亿。得知这一情况,网友直呼心酸。

之前,这一品牌有点低调,现在,它已是很多人心中的国货之光。连日来,鸿星尔克的直播间被挤爆,7月24日,累计观看人数高达1900万。主播们善意提醒:一定要理性消费。董事长吴荣照也首次出现在直播间,他不断喊话,让大家关注河南,不要冲动消费。而网友们喊:我们就是要野性消费。

有报道称,南京有位男子在鸿星尔克一家线下门店,买500元货品却扫二维码付款1000元,然后转身就跑。淘宝直播间,更是承载了很多网友的热情,鸿星尔克的淘宝直播销售额破亿。

这次捐赠引起的轰动效应,无疑给企业提供了难得的发展契机。吴荣照也向网友承诺:鸿星尔克立志成为百年品牌。

◆ 开创泉州鞋企境外上市先河

1977年,吴荣照出生于福建省晋江市,因闽商的勤劳勇敢,这里被称为“睡不着”的城市。都说一方水土养一方人。在此耳濡目染下,吴荣照从小血液里便流淌着“敢闯敢拼”的基因。

父亲吴汉杰经营着一家制鞋厂。从小,吴荣照与年长两岁的哥哥便对制鞋产生了浓厚的兴趣。“要做好鞋,先做好人。”父亲经常这样教导他们,而一直秉承这一理念的吴荣照也有自己的目标。

1990年,世界杯在意大利举行。一首《To Be Number One》成为无数人心中经典,这也点燃了少年吴荣照内心的“火把”,他也想拥有属于自己的“TO BE No. 1”。

身为“富二代”的吴荣照,勤奋努力,学业上一直名列前茅。18岁时,他考上福州大学经济学专业,同时兼修法律。毕业后,他远赴澳大利亚麦考瑞大学留学。这期间,他一边打工一边学习。

学费不够时,他从未向父亲开口,靠在超市里当收银员挣钱贴补。而父亲也一直瞒着他,因缺乏管理,鞋厂入不敷出,已经濒临倒闭。从哥哥那里知道这一境况后,他心急如焚。回国后,看到父亲一筹莫展,很多工人抱怨不断,他没有退缩,而是积极主动寻求解决方案。

在澳洲两年多的学习经历,

◆ 深耕网球运动领域

“因为淋过雨,所以想帮别人撑伞。”这不是吴荣照的一句鸡汤,而是面对灾难,他真的感同身

使他对外国企业的发展历程有一个清晰的认识。

回到国内后,他接触了多家新加坡的投资公司及银行。在这个过程中,他深刻认识到,企业要取得长足发展,必须突破资金瓶颈,引进国外战略投资者。而走上这条路,才能对企业的国际化战略带来较大的促进作用。

他把想法与兄长进行了交流,取得支持。但是,他在与父亲的沟通中遇到了强大的阻力。作为创业的老一辈,父亲对企业的感情十分深挚,担忧一旦企业上市,会失去对企业的控制权。吴荣照只能不断地开导父亲:“如果能帮助企业做大做强,打造一个百年品牌,失去控制权也值得。”

在兄弟俩的共同努力下,一个月后,父亲终于同意了他们的想法。接手父亲鞋厂后,他更是开始全面改造,注册了鸿星尔克实业有限公司。这一年,吴荣照刚满23岁。

2005年11月14日,新加坡股市多了一只名叫“中国鸿星”的股票,这正是来自中国泉州的鸿星尔克。主打泉州鞋概念的“中国鸿星”,在泉州诸多鞋企中,率先走上了股市融资的道路。上市后,企业利用筹集到的资金,产能迅速扩大了数倍。

在吴荣照兄弟的带领下,鸿星尔克走上了发展的快车道。

受。2003年,鸿星尔克遭遇大水,半数设备和大量原材料资产被水淹;之后,一场大火烧光了一半的

生产设备,资金链一度出现紧张。

危难关头,是他通过多年努力,凭借人脉和积攒的好口碑拯救了企业。

鸿星尔克是国内最早一批全面使用环保胶水的鞋企,这种胶水对工艺要求很高,技术不过关很容易导致开胶。而经过攻关后,他们成功地将此技术应用在某国外品牌产品上。

可对对方采购员完全不相信,甚至大发雷霆。认为像鸿星尔克这样的“中国小厂”,根本没能力开发并应用这样的硬核技术。他们的蛮横无理,让吴荣照很是恼火。但他耐心

与一些知名国际品牌不同,鸿星尔克走出了一条全新的科技路线。多年来,鸿星尔克坚持产品100%自产,并每年在研发费用上投入数千万,成立了国内第一家获得CNAS国家级认证的鞋服检测机构,成立创新产品研究团队。公司旗下创新实验室尔克E.T-Lab(极克未来实验室),基于21年的行业深耕经验,以每年数千万的消费者运动需求数据为基础,为产品开发提供了大量技术支撑。

2019年推出的新一代当家科技——“尔克奇弹”。这一中底缓震技术是在传统的“非牛顿流体缓震材料技术”的基础之上,将鸿星尔克全新科技材料 α -flex混合不同化学制剂,

但是由于扩张太快,各门店经营跟不上,导致货品滞销、亏损连连。看到形势急转直下,吴荣照及时悬崖勒马,紧急关停部分门店。另一方面,因营销不到位,错失了购买力强的年轻人群体,企业被逼到退无可退的边缘。

有人心疼地说:“鸿星尔克的研发拥有各类专利272项,其中发明专利51项,已成为国家知识产权示范企业。却始终没能研发出一条走进消费者心里的路。”

如吴荣照所说,鸿星尔克倒也没有像许多网友所调侃的“濒临破产”。按照福建省工商联2020年8月发布的福建省民营企业100强榜单,鸿星尔克上一年的营收为28.43亿。而根据新加坡证券交易所披露的信息,2018年鸿星尔克亏损2.98亿元,2019年亏损已减少至295.8万元,2020年上半年亏损进一步缩小至60万元。

但无论怎样,求新求变的同时,吴荣照一直坚守初心,做有良心的企业。在艰难维持运转的同时,吴荣照带领企业一直在回馈社会:汶川地震时,捐赠300万元现金和价值300万元的物资;2020年新冠疫情,鸿星尔克向武汉捐赠1000万元物资,又投入500万元在泉州制造基地内紧急开辟符合医用工艺质量标准的口罩生产

解释,最后拍着胸脯打保证、出具“质量保证函”后,对方才同意接收这批产品。由此,创造出更有价值的民族品牌,成为吴荣照那段时间一直努力的方向。

2006年后,鸿星尔克线下门店多达7000家,“TO BE No. 1”的广告词风靡大街小巷,鸿星尔克成为名副其实的本土运动品牌霸主。

在核心的大众运动舞台上,鸿星尔克也有自己的选择:从2005年开始布局网球运动领域,赞助国内外网球赛事,先后与上海ATP1000大师赛、中国网球公开赛、深圳WTA网球公

◆ 科技领跑未来

经几百次发泡、数万次耐折试验,终于使这种兼具软弹,且性能脚感独特的中底材料得以量产。尔克奇弹第一代运动鞋还采用了在光照环境中会变色的反光纱鞋面和夜光鞋底材料,让本已具有十足科技感的跑鞋更具卖相,中底的碳板加持更是让整体的科技功能性无一疏漏,十足吸引眼球。

做“黑科技”,推动国潮系列产品的研发与提升,同时寻找海外品牌的收购机会,通过新的品牌与定位占领不同阶层用户市场,鸿星尔克形成了全新的市场拓展与发展策略。

2019年,鸿星尔克品牌价值突破315亿元,入选“中国500强最具价值品牌”。回首过往,从负资产开始创业,品牌发

◆ 不畏困难 坚守初心

线,以自主生产的方式持续助力疫情防控。

对于前段时间的“新疆棉”事件,鸿星尔克也通过媒体表达了自己的态度。

吴荣照说,鸿星尔克致力打造“科技新国货”,优质的材料是好产品的重要支撑。新疆棉以绒长、品质好、产量高著称于世,是鸿星尔克的原材料采购首选。为更好凝聚国人支持新疆棉的共识,在线上,#鸿星尔克坚持中国制造#话题,一度登上了热搜榜。而在线下,“支持中国造力挺新疆棉”的标语体现在各大鸿星尔克门店显眼处,并在国内14个机场内投放。“诚如外交部发言人华春莹所说,新疆地区的棉花是世界上最好的棉花之一,不用是相关企业的损失。”

6月份,“爱党爱国爱家乡,嘉庚精神永流传”主题党日活动在厦门陈嘉庚纪念馆

开赛,WTA伊斯坦布尔年终决赛等网球赛事合作,一举成为“中国网球服饰第一品牌”。其产品远销欧洲、东南亚、中东等国家和地区,在100多个国家拥有商标专有权。

2020年7月2日,鸿星尔克20周年庆典隆重举行。仪式上,鸿星尔克向福建省残疾人福利基金会捐献价值一个亿的物资,并与合肥市体育局签约,成为合肥马拉松唯一的运动装备赞助商。

吴荣照表示,在坚持网球赛事,强势进入马拉松领域之外,尔克未来还会在篮球等其他大众运动领域投入耕耘。

展一波三折,到“TO BE No. 1”的中国运动鞋服知名品牌,吴荣照亲身经历了中国经济的发展大潮,感受了中国鞋服市场的深刻变化。

“鸿星尔克很高兴有一支比较有韧性的团队,大家为了同样一个愿景和目标,不断地‘过关打怪’,这个过程很幸福也很快乐。”吴荣照说。

“未来,我们将不断打造科技新国货,不断提升科技实力,提升消费者体验,坚持共创价值,共享价值。”吴荣照说,下一个十年,鸿星尔克要和广大消费者联系得更加紧密,也会继续积极履行各项社会责任,传达年轻、时尚、阳光的生活理念,践行“大国品牌”的社会担当。

拉开帷幕。活动期间,青年闽商走进“陈嘉庚纪念馆”,领悟“忠公、诚毅、勤俭、创新”的嘉庚精神。

吴荣照向全省青年闽商发出倡议,在新时代,青年企业家要具备侨领陈嘉庚一样的家国情怀,心往一处想,劲往一处使,为共同的理想和目标携手奋进。发挥新生代企业家的力量,做实事、开新局,为区域经济的高质量发展再立新功。

7月25日,在社交媒体上,吴荣照再次回应:目前已经发出部分物资,将根据两个慈善机构的需求,陆续履行捐赠承诺;请不要神化鸿星尔克,希望大家能够把目光,更多地关注一线救灾人员;同时,呼吁理性消费,恳请大家避免对别的同行造成困扰,国货品牌都需要大家的支持和爱护。

(新华网、人民网、闽商报)

