

第一次见王晓辉是6年前,彼时的他刚拿下山东青岛2016年科技成果奖二等奖,草根出身的他,聚焦技术,采访时所有论点只围绕产品;此次再见面,产品已迭代了多次,有了部分客户,并刚刚从北京沧浪资本融资千万元,但他性情依旧,采访中依然只围绕产品。

和其他能说会道、善于管理的创业者相比,他更像一个草根发明家。他坚信自己研发的这款产品——新型结构式轮胎市场潜力巨大,该产品不同于传统充气轮胎和实心轮胎。“充气轮胎面临扎胎和爆胎的问题,实心轮胎体验感不太好,又颠又重,而我们介于两者之间。”王晓辉说。



草根发明人王晓辉和他的新型结构式轮胎。



王晓辉：“小步慢走”到“小步快跑”

草根发明家坚守9年融资千万 终驶进“快车道”

青岛市企业联合会
青岛市企业家协会 联办
青岛晚报
互动热线:18661788285

研发新型轮胎 获得多项专利

在轮胎领域,虽有众多业内巨头不断创新,但依然鲜有能完美解决问题的轮胎问世。青岛安尔橡胶新材料科技有限公司创始人王晓辉剑走偏锋,研发的新型结构式轮胎拥有独立知识产权,已获得多项发明专利。“接下来除了商用外,我们要开始拓展民用市场了,这是一个非常大的挑战。”

他是国内草根创业的一个典型样本。

从2013年项目启动至今,前期因没背景、没资源、没资金,虽市场潜力巨大但团队却“慢车行驶”,死磕多年仅仅撕开一个小口子。但就是这种背景下的坚守,让人看到了“工匠精神”。如今,守得花开见月明,融资成功,大企业资源也正在对接,团队终于驶入“快车道”。万事俱备,只欠东风。

新年融资千万 开始小步快跑

“平日宝子们骑自行车、三轮车,是不是都碰到过扎胎、爆胎的经历?换上这款轮胎,绝对不会再有这样的痛苦。”日前,在名为“安尔轮胎”的直播间中,主播们卖力地解读这款轮胎的多项优势,测试员不时拿出钉满钉子的钢板去“暴力拆解”轮胎,但一阵暴力之后,轮胎依然能正常使用。

“这是我们首次直播,也是为了测试一下这种产品能否打通C端市场。”王晓辉合伙人梁丽丽说到。

再见王晓辉,换了新办公室,融资刚刚敲定,团队开启了下一轮的招募,一切都欣欣向荣。放在最显眼地方的新型结构式轮胎,轮毂明亮,轮胎最里面一层是镂空的,最外层则是实心,看起来结实又足够灵活。

“产品又迭代了多次,之前存在的体验感不够好,轮毂和轮胎之间不够稳定等问题,现在都解决了。”王晓辉说,如今产品的体验感,已达到了充气轮胎的95%,但却永不会有充气轮胎的扎胎、爆胎等问题。“价格也不高,比如小车,价格在120元-200元之间,这就很划算了。”

谈及融资的坎坷之路,梁丽丽颇有感触。这些年,依靠产品的突出性能,前来洽谈融资的有煤老板、其他资本等,但“都因为一些意外夭折了”。“磕磕碰碰,此次融资顺利也许是多年的沉淀。”梁丽丽说。

新年期间融资成功,在他们看来,这是一个好兆头。“这表明我们2023年会很顺利了。”两位合伙人大笑。“有了资本的进入,我们可以说终于进入快车道了,之前是小步慢走,现在要小步快跑了。”

受到央视青睐 团队落地青岛

时间回到2013年,有27年司机生涯的王晓辉,几乎碰到所有司机能碰到的汽车故障:熄火、发动机断裂、扎胎,甚至是爆胎。其中,轮胎



安尔轮胎创始人和沧浪资本牵手。

爆胎成为他一直想解决的问题。一次偶然经历,让他冒出一个念头——如果将轮胎结构变成不用充气的支撑体,会怎么样?

王晓辉将想法付诸行动,顾不上家人反对和外界异样的眼光,开始在自己的小厂房里研究发明。他的发明受到央视10频道的《我爱发明》栏目青睐,并在多次实验和比赛中,获得众人认可。

央视见证着这款轮胎的一次次迭代,也带来关注度和投资人,王晓辉正式有了自己的小团队。

为了给免充气轮胎找到最适合生存发展的城市,2014年,辗转多地的他选择落地青岛。

2016年在全国创新创业大赛青岛分赛区中,王晓辉团队的“免充气轮胎”,受到前所未有的关注,并荣获山东青岛2016年科技成果奖二等奖。

在当年的采访中,王晓辉对着电视台采访的镜头说到,这种轮胎采用C形编制结构,每根辐条的内周侧和外周侧都与车轮中心呈特定角度,胎面上每一处受力都可以由多条轮辐来分担,从而达到与充气轮胎相同的性能。“所以它一定会有很大市场需求。”

产品多次迭代 发展只欠“东风”

团队在青岛落地后,王晓辉和青岛科技大学接触上了。这个被称之为“橡胶行业的黄埔军校”的高校给了他太多惊喜——众多教授认可他的产品,双方对该产品立项,并合作研发。

随后,越来越多的精英加入进来。团队中,美国TA公司首席科学家、华人高分子应用流变学“第一人”姚明龙成为技术顾问,青岛科技大学教授、高分子材料教研室主任黄兆阁成为研发项目组长。之后,双方合作的“免充气绿色安

全轮胎项目”很快获得国家发明专利。

那些年,他们已研发出可组装的“模块化免充气子午线轮胎”,一条轮胎由多个模块组装而成。

这种模式的利好更多——传统超大型轮胎需要造价高昂的巨型模具来加工生产,分成多个模块生产可以节省大量成本;如果轮胎上一两处地方损坏,不用整胎更换,只需更换其中一两个模块即可。

进入2016年,共享单车开始在全国铺陈开来,为了让共享单车更耐用,“非充气轮胎”成为其标配,这给非充气轮胎每年创造出了百亿元的市场,而国内一家实心轮胎制造商也因拿到了摩拜等知名共享单车的订单而快速崛起,从默默无闻的中小微公司一跃成为市值几十亿元的企业。

但受限于当时有限的资源以及品牌,王晓辉的产品很难成为众多共享单车的供应商。“不过到了那一波的后期,还是凭借产品的优势合作了一家共享单车。”王晓辉表示,虽然没有拿到大订单,没有了快速发展的“大杠杆”,但却让他和团队更加坚定信心去做市场。

如今,随着产品体验感的提升,他们也拿到了一些“不算大的订单”,比如出口日本的一些产品是给工厂的无人车做配套。

错过共享单车 抓住无人车市场

在此之前,市面上类似的产品多为“实心轮胎”,这类轮胎多用于环境恶劣的场景,比如物流工厂的物流车、采石车等,避免恶劣环境带来的高频爆胎,更耐磨,使用寿命长。但实心胎的重量过重,阻力大,减震能力差,颠簸感强,也难以普及于民用市场。

如今,王晓辉的新型结构轮胎的面市,既解决了爆胎、不耐磨的问题,也同时兼顾了体验感和高阻力。“我们下一步要进军无人车市场和民用市场”。

在2022年北京冬奥会上,无人车配送可谓大显身手,省时省力。而疫情中,无人车的无接触配送的优势又凸显了出来。也有人预言,无人车会在接下来的几年内快速替代快递小哥、外卖员等职业,成为新的行业风口。“无论如何,无人车的需求在增加,无人车车身的轮胎也会和共享单车类似,需要高耐用型轮胎。”王晓辉称,错过了共享单车,不能再错过无人车。

而在民用市场,他们也正在试水。“布了几个民用车维修店,需求明显,今年会拓展整个山东市场。”王晓辉表示,除了靠直播来试水市场之外,他们计划建立一支强悍的地推团队,采用农村包围城市的打法,逐步拓展乡村、镇、县城的维修网点,搭建一个维修点网络,快速推荐新产品。

“就像竹子的生长一样,蓄能多年,一旦突破土层,速度就快了。”王晓辉说。

观海新闻/青岛晚报 记者 薛飞

商道

责编王亚梅 美编李红芬 审读孙勇



扫码看新企点财经