

标杆

首届「郑州企业家日」全媒体特刊

创新创业企业家

杨自强 河南逸祥卫生科技有限公司董事长 品质为王 打造出圈“匠心国货”

谈到湿厕纸,德佑是那个绝对绕不开的品牌。凭借优质的产品和敏锐的营销洞察,德佑以幽默、调侃的形式,让年轻消费者对“湿厕纸可以擦脸吗?”产生了强烈的好奇,并在社交媒体上掀起了一波又一波的热议。而爆火出圈的背后是河南逸祥卫生科技有限公司董事长杨自强深耕卫生用品行业20余年努力的结果。

正观新闻·郑州晚报记者 程子鑫

河南逸祥卫生科技有限公司是一家集设计、研发、生产、销售、服务为一体的专业卫生用品公司。公司进行全渠道销售、全媒体营销,主营业务包括湿厕纸、湿巾、柔纸巾、隔尿垫、婴童尿裤等品类的生产及销售。

“好的产品品质,才是被市场认可且能让企业长期可持续发展的基石。”杨自强说。始于母婴行业产品的高标准制造,公司以孕婴级标准做家庭清洗护产品,



打造了德佑、好安适、亲情不忘等多个品牌,带领企业获得“全国卫生和母婴用品擦拭材料综合竞争力十强企业”“郑州转型创新杰出企业”“郑州市专精特新中小企业”“2023年度中国卫生用品行业匠心产品”“国家质量信用产品”等荣誉,更是成为T/CPA 003—2022《质量分级及“领跑者”评价要求湿厕纸》团体标准起草单位,T/NAHIEM 89—2023《医护级湿厕纸》团体标准起草单位。

如今,河南逸祥卫生科技有限公司旗下核心品牌德佑,国内市场全面布局天猫、京东、抖音、拼多多等主流电商平台,跨境业务布局Alibaba、亚马逊、LAZADA、虾皮、速卖通等电商平台,产品远销国内外。其中多个品类成为各平台TOP1产品,战略单品湿厕纸销量全国遥遥领先;在取得销售业绩的同时,逐步提升



德佑品牌知名度与影响力。

以“洁净每一个家庭”为企业使命,河南逸祥卫生科技有限公司致力于成为中国一流的专业化、高品质、全覆盖的一次性卫生用品服务企业。公司拥有多个现代化生产厂区、多项核心技术和专利,拥有10万级全封闭洁净无菌生产车间,并引进多条国内先进生产线,推行生产线智能化改造,生产水平处于国内领先、国际先进水平。

“高于行业、优于行业。”

杨自强对产品有着严苛的标准,从原材料到研发、生产、质检等环节层层把关,关注产品的每一个细节,且要求每一款产品做精、做透、做专;努力为消费者提供极致的产品体验和服务,致力于成为高品质一次性卫生用品的推动者。

在关注提升产品与服务品质的同时,杨自强积极参与社会公益事业,将公益支持的目标纳入公司的战略管理体系,践行关爱、回馈、慈善的责任承诺。

冯献华 郑州畅想高科股份有限公司董事长兼总经理 深耕不辍 专注轨道交通保安全

务实、勤勉,不拘于花里胡哨的形式,或许这正是新一代企业家身上独有的气质。2003年,郑州畅想高科股份有限公司董事长兼总经理冯献华从一间不足40平方米的办公室,开启了创业之路。多年来,凭借对市场的敏锐感知,他始终坚持深耕轨道交通领域,以创新驱动发展,带领畅想高科为轨道交通运行安全保驾护航。正观新闻·郑州晚报记者 谢宽



1995年,冯献华从计算机专业毕业,初出茅庐的他从底层做起,现场服务、技术研发、销售、管理无一不涉足,用8年时间积累了丰富的轨道交通行业经验。

21世纪初,伴随着国家对轨道交通基础建设的投入逐年增加,冯献华前瞻性地预见这一良好前景,并毅然决定创业,畅想高科就这样应运而生。

“在创业初期,需要考虑的因素很多,包括市场竞争、资金

投入、人员管理等。任何看似微小的风险因素,都有可能对企业的生存和发展产生致命性的影响。”冯献华并不胆怯,相反他觉得机遇与挑战并存,只有做好充分的创业准备和规划,通过不断努力和沉淀才能在竞争激烈的市场中获得一席之地。

他正是凭借着以往丰富的行业经验,带领企业大胆探索,深耕行业,确立了围绕轨道交通运营领域提供一体化

解决方案的业务方向,形成了“数智运营”和“仿真实训”两大产品系列。

经过20年的积累和沉淀,目前畅想高科产品及市场已覆盖全国18个铁路局集团公司、地铁运营公司、地方铁路及各类职业院校。各类知识产权逐年递增,初步形成了以技术和创新驱动不断贴近现场和用户需求的发展态势。

在互联网和人工智能技术迅速发展的大形势下,畅想高科以创新促发展,以技术引领产品迭代升级,逐步向轨道交通细分领域的佼佼者迈进。

在“数智运营”产品上,应用数字化、智能化技术破解铁路机车乘务运营安全管理、乘务作业质量评价、职业技能培训领域技术难题,研发的铁路机车乘务运营安全管理系列产品在生产一线广泛应用。

在“仿真实训”产品上,以智能评价和机车牵引动力学仿真为核心,真实再现机车牵引

制动物理特性,引入智能评价体系,构建集自主学习、智能评价、个性指导于一体的铁路机车乘务智慧教学平台。

“未来,企业仍专注轨道交通领域,继续坚持创新驱动,提升核心竞争力和品牌形象;继续深耕现有市场,同时拓展新的业务领域和市场空间,以实现持续稳定的发展。”冯献华表示,深入挖掘现有市场需求,不断推出符合客户需求的新产品和服务,才能寻找新的增长点和发展机遇;加强与合作伙伴的协同关系,才能更好地助力行业发展。



创新创业企业家