



洪庄明：潜心打造运动护具“隐形冠军”

本报记者 戚 款

名片册

64

洪庄明

浙江斯坦格运动护具科技有限公司总经理

说到义乌，人们往往会联想到“小商品”“全民皆商”“世界超市”……事实上，在义乌人的骨子里，似乎天生就有着创业的因子。早在改革开放之初，义乌人就有了鸡毛换糖，摇着拨浪鼓走天下的历史。

小商品大市场，几乎每个义乌商人身上都有着这样的传奇。他们以小谋大，从小促大，从小做大，洪庄明就是其中之一。作为土生土长的义乌人，他最早从灯具批发开始，如今专注于运动护具领域，深耕近20年的时间，不断升级转型，成为行业内典型的“隐形冠军”，除了为国内外知名运动品牌做代工外，还创设了自己的品牌“斯坦格”。

初试牛刀，完成原始积累

和大多数义乌商人的发展轨迹一样，洪庄明从年轻时就踏上了经商之路。1990年，20出头的他刚毕业不久，就马不停蹄地赶往扬州，做起了灯具批发生意。“一开始从义乌进货，再到温州批发，再后来直接找到广州的生产商拿货。”洪庄明回忆着从一窍不通到小有名气的过程。不断碰壁、不断前行，身处异乡的洪庄明经过近10年的打拼，灯具生意步入了正轨，渐渐地也摸索出了属于他的生意经，并逐渐成为当时扬州地区灯具批发市场的佼佼者。至此，洪庄明完成了第一个人生目标，也完成了他创业的原始积累。

时间步入了千禧年，年近而立的洪庄明开始静下心来思考，一方面是小有成就的事业，一方面是归乡的迫切心情。“当时小孩子

也到了上学的年龄，怕耽误了他的学习。考虑到不论早晚终究要回到义乌，就下定决心回来了。”

思考再三，洪庄明登上了归程，“学成归来”的他面对义乌接近饱和的灯具市场又开始犯难，“老本行不好干，其他的又怕干不好，思来想去最终决定从头开始。”经过一段时间的市场调研和思想斗争，洪庄明选择了运动护具这类容易被忽视又具有前景的体育用品行业细分市场。

“当时，国内的体育产业尚处于起步阶段，国民对运动、健康的观念还比较淡薄，对护具的需求量其实并不大。相反，在国外却有着巨大的市场。”洪庄明认真地分析了彼时的处境，随即便向外贸的道路跨进。从进货到出口，从寻找客源到订单谈判，从质量



把关到售后追踪……洪庄明的外贸生意一做又是十年。

时间拨回2010年。摸清护具外贸门道的洪庄明开始不甘于仅作为中间商。于是，他着手准备起自己的生产工厂——从只有5个人的小作坊开始，逐步在国内护具制造的市场上初露锋芒。

三次创业，大跨步挺进体育产业

2013年，经历了3年的沉淀，洪庄明决定从低端护具迈向中高端护具市场。同时，他更关注到国内体育产业兴起和全民健身氛围日渐浓厚，市民对护具的需求量也在与日俱增，外贸转内销的想法也呼之欲出。自此，他开始谋划创办自己的品牌——浙江斯坦格运动护具科技有限公司正式成立。

洪庄明的产品生产线也由此开启了转型升级之路。从德国斥巨资引进先进的生产设备、成立研发团队、加大品牌宣传投入……“这

个过程就相当于我的第三次创业，一切都是从头来过。回想起来，其实当时也走了不少弯路。”洪庄明表示，由于版权意识淡薄，产品和德国知名护具企业过于接近而被告上过法庭；由于急于求成，在品牌宣传方面投入了太多成本，但效果适得其反；生产设备的引进，也造成了当时公司资金运转的不畅……刚开始几年，企业几乎都在亏损，但开弓没有回头箭，洪庄明选择咬牙坚持下去。

好在功夫不负有心人，除了

洪庄明自身对护具行业的看好和多年的生意经验，斯坦格对专业品质的追求和力争全国前流的抱负也让公司获得了许多支持。彼时，浙江省体育局和义乌市体育局都对其给予了极大鼓励，企业也成功得到了首次启动的“2014年浙江省体育产业发展资金项目库”项目的资金支持。家人朋友的支持、生意伙伴的理解和政策的利好都让洪庄明动力满满，2015年开始，斯坦格便驶上了发展的快车道。

坚持创新，品质成为企业标签

创新，是斯坦格能够快速成长的核心所在。洪庄明表示，斯坦格如今仅护膝这一类，就有炫彩针织护膝、高效硅胶髌腱稳定型膝部护套、远红外弹簧支撑型膝部护套、加压硅胶缓冲稳定型膝部护套、高透气标准型膝部护具等20多种产品。

“力争做国内体育运动防护领域的领头羊，真正地去做好‘小精尖’的产品是我们企业的追求。”如今，斯坦格俨然成为了国内一流的综合性运动防护产品生产厂商，各项数据均已达到行业内领先水准，公司年产值已达到

1亿元以上，并保持每年35%以上的增长率，成为了李宁、安踏等国内一线运动品牌和安德玛、奥索等国外知名品牌的长期供应商。

但斯坦格并不满足于此，谈到未来的规划，洪庄明满脸幸福，“在后宅街道前傅村的开发区里，有20亩土地属于斯坦格。今年7月，公司将搬入新厂区，公司厂房将扩大3倍，届时将建成自动智能化生产线，打造32米高的智能立体仓库，将建设“5G+”未来工厂，产值预计突破1.65亿元。”

