



何炜在一家印染厂挑选产品。

湖州青年“掘金”非洲

H记者 伊凡 摄
见习记者 姚玲利 文

本月初的一天,何炜像往常一样忙碌,上午去长兴一家龙头企业谈业务,下午和阿里巴巴国际站湖州地区负责人聊国际营销。属于外贸纺织旺季的九月份还未到来,何炜负责的亨利国际旗下的湖州派恩斯纺织品有限公司订单就已排到8月中旬。印染车间的机器声不断,装柜发货的车辆不停歇。

“90后”何炜,大学毕业后便走上了创业之路,靠着敏锐的商业嗅觉,开办驾校赚了人生第一桶金。随后,他又转换“赛道”,投身纺织外贸行业,一干便是数十年。

湖州的丝绸行业历史悠久、发展成熟,何炜进入该领域算是新手。他发挥外贸专业和良好口才等优势,在与外国客户打交道中摸清门道。通过广交会等活动,与非洲客户逐渐建立起良好关系。

2014年,何炜开办湖州亨利进出口有限公司。“外贸生意确实不好做,但从客户的角度思考问题就好办了。”他告诉记者,前期通过调研发现,面向阿尔及利亚市场的一款主打结婚服装面料广受欢迎,所有当地进口需求全部来自湖州。他抓住这一机遇,进入市场,第一年公司销售额就达到了1050万元。

受外部环境和疫情等影响,外贸行业瞬息万变。在何炜看来,保持企业生命力至关重要。2020年,他丰富产品品种,在主营服装面料的基础上新增家纺面料,主要销往非洲、中东和南美的20多个国家。新开拓的家纺业务在2021年突破了1000万美金的出口额,实现逆势上扬。

“做生意,靠的就是上乘的品

质、周到热情的服务和实惠的价格。”对于如何稳住老客户、收获新订单,何炜颇有心得。一路走来,他的公司靠这三个秘诀赢得了“一带一路”沿线国家的众多客户。何炜还直接在阿尔及利亚投资了一家纺织企业,如今在当地的纺织市场占据份额越来越高。

“创业就和打游戏通关一样,需要不断提升段位。”面对日益增加的新客户和订单量,何炜一直以来非常注重研发与创新。他研发生产的磨毛布曾一度占据阿尔及利亚市场第一名。现在,他又把目光聚焦到新的纺织产品上,向专家请教学习,创新创业,马不停蹄。

因为生意的关系,何炜去过很多国家,结识了许多国际朋友。



何炜在公司样品间内查看最新批次的成品面料品质。



何炜正与业务人员讨论产品开发进度。



奔波在路上,何炜手机上的工作信息依旧响个不停。



何炜查看正在装箱发往海外的产品。

