

SƠN KOVA:

Câu chuyện thành công của một nhà khoa học làm kinh doanh

■ Anh Thúy

Sơn Kova là một thương hiệu sơn Việt nổi tiếng đã chinh phục được thị trường khó tính Singapore và đang tiên phong tiếp cận các thị trường châu Âu và Mỹ. Đây là ví dụ tiêu biểu cho một thương hiệu được phát triển từ sản phẩm nghiên cứu khoa học và được thương mại hóa thành công. Và người tạo nên thương hiệu nổi tiếng này chính là PGS.TS. Nguyễn Thị Hòe, Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Sơn KOVA - một nhà khoa học làm kinh doanh đầy đam mê và nghị lực.



PGS.TS Nguyễn Thị Hòe, Chủ tịch Tập đoàn Sơn KOVA

Nhà khoa học với đam mê nghiên cứu và nghị lực phi thường

Được coi là “Bà hoàng” trong ngành sơn Việt Nam, PGS.TS. Nguyễn Thị Hòe đã tự mình nghiên cứu ra toàn bộ sản phẩm của KOVA và khiến cho nhiều tập đoàn sơn có tên tuổi trên thế giới phải kiêng dè. Gần 80 tuổi, mỗi ngày bà vẫn làm việc 14 tiếng, chủ yếu trong phòng thí nghiệm, miệt mài nghiên cứu để tìm ra những sản phẩm chất lượng.

Sinh ra trong một gia đình nghèo ở Nghệ An, bà trở thành sinh viên Đại học Bách khoa Hà Nội khi đã có 3 con nhỏ. Bà phải vừa đi học, vừa chắt vật kiếm sống và chăm sóc ba đứa con thơ. Có lẽ chính vì những gian khổ thời sinh viên đã tôi luyện cho bà khả năng và ý chí của một người phụ nữ phi thường. Ngày đó chồng bà Hòe làm cán bộ, bận bịu không phụ giúp được vợ. Sau giờ học, cô sinh viên ngành Hóa hữu cơ phụ đạo cho các bạn cùng lớp đôi lầy ngô, còn chăn nuôi thêm lợn, gà. Không có dầu thắp sáng, người mẹ mày mò làm pin nước sáng bừng cả căn lều tranh. Hình ảnh bốn mẹ con bà Hòe từng được Đài truyền hình Hà Nội ghi lại trong bộ phim “Một mái nhà tranh, bốn trái tim cùng chung năm học” vào năm 1967.

Nghèo khó đã hun đúc nên niềm say mê nghiên cứu khoa học để thoát nghèo trong cô sinh viên này. Hết hai năm đại học, bà được bổ nhiệm vào lớp giảng viên. Khi ra trường năm 1971, bà được giảng dạy tại Đại học Bách khoa Hà Nội, sau đó là Đại học Cần Thơ và đến 1986 là Đại học Bách khoa TP Hồ Chí Minh. Trong thời gian này, bà thường ứng dụng các nghiên cứu của mình để kiếm sống, như thuốc chống ọc sữa, làm xà phòng từ dầu dừa...

Lúc đó đất nước mới thống nhất, cuộc sống bộn bề khó khăn. Bà Hòe và các con ở trong

một căn phòng phải căng áo mưa chống dột. *“Có đêm mưa nặng hạt đến mức áo mưa không trụ được rút cái bịch xuống. Khi đó tôi nghĩ đến việc làm ra một loại sơn chống thấm để không còn lo dột nữa”*, bà nói về những ngày sơ khai trên con đường nghiên cứu ứng dụng sơn. Thêm vào đó, dưới sự tăng trưởng chóng mặt của các công trình xây dựng, nhu cầu về sơn lớn, tuy nhiên, sơn được nhập khẩu với giá thành cao lại không phù hợp với khí hậu nóng ẩm tại nước ta. Trăn trở với suy nghĩ về một loại sơn được dành riêng cho khí hậu Việt Nam, bà bắt tay vào nghiên cứu. Sau hơn 5 năm, tới tháng 9/1993, nhờ đề tài nghiên cứu về sơn chống thấm và nhiều thành tựu trong lĩnh vực này, Nguyễn Thị Hòe được trao tặng giải thưởng Kovalevskaia, giải thưởng danh giá dành cho các nhà khoa học nữ.

Tháng 9/1993, Nguyễn Thị Hòe sang Mỹ nhận giải thưởng. Tại đây, bà có cơ hội làm quen với các nhà khoa học đầu ngành, tiếp cận với những công nghệ tiên tiến nhất của thế giới. Sau khi trở về Việt Nam, bà quyết định thương mại hóa những thành quả nghiên cứu của mình và thành lập nên Công ty Sơn KOVA. Sơn chống thấm do bà nghiên cứu được đặt tên là Kova, chính là tên viết tắt giải thưởng bà được nhận. Thành lập công ty vào thời điểm đất nước vẫn còn nhiều khó khăn, bà cùng các cộng sự phải gồng mình phấn đấu nhưng không tránh được những thất bại. Trong suốt 3 năm, công ty lỗ triền miên do ban điều hành không biết tính toán kỹ lưỡng chi phí, giá thành đội lên cao. Ban đầu, bà bán sơn bằng can và còn không biết cách in tên thương hiệu lên vỏ can. Mãi đến lần sang Mỹ tiếp theo, bà đưa về một vỏ thùng, đưa cho một xí nghiệp bao bì ở quận 6 TP Hồ Chí Minh làm mẫu và phải mất hai năm mới ra được vỏ thùng. Khi đó sản phẩm

sơn của bà vẫn làm trong Đại học Bách Khoa TP Hồ Chí Minh và bán ngay tại đó. Do chất lượng tốt nên sản phẩm được nhiều khách đến mua. Tuy nhiên do bảo vệ trường kiểm soát giấy tờ khách ra vào trường rất kỹ, hơn nữa, mặt bằng sản xuất cũng bắt đầu trở nên chật hẹp nên số lượng bán ra không cao. Đến năm 1996, bà liên doanh với Vinaconex, thành lập Công ty Kova - Vinaconex Hà Nội với tư cách là trung tâm nghiên cứu. Năm 2000, bà ký một hợp đồng với Mỹ hợp tác nghiên cứu công nghệ sơn mới trong 2 tháng. Sang Mỹ, hành trang nhà khoa học mang theo là một vali 25kg với những mẫu gạch ngói, đất đá và mỳ tôm. Những ngày trên đất Mỹ, với gia tài chỉ 500 USD từ tiền bán chiếc xe máy duy nhất, nhiều hôm bà phải ngủ tạm dưới cầu thang sân bay, ăn mỳ gói, tiết kiệm hết mức có thể để nghiên cứu. Nhờ các cuộc gặp gỡ, bà kết nối được với Công ty Sơn Smiland (California) và hai bên đã hợp tác nghiên cứu sơn chống thấm. Thành công dần dần được gầy dựng.

Từng bước chinh phục các thị trường khó tính

Thời điểm năm 2005, nhận thấy thị trường sơn tại Singapore rất tiềm năng, do công trình ở đây bắt buộc phải sơn mới lại sau 5 năm, bà Hòe quyết định sang Singapore tìm khách hàng. Đây một thị trường

nổi tiếng khó tính và có tính cạnh tranh cao với nhiều thương hiệu hàng đầu thế giới. Ngay từ những ngày đầu của dự án, phía đối tác của Đảo quốc Sư tử đã nhận định: “Việt Nam chỉ xuất khẩu được đồ mây tre hay thực phẩm, còn về khoa học kỹ thuật thì sao đâu nổi với mấy nước khác”. Không nản lòng, Nguyễn Thị Hòe vẫn quyết định mở văn phòng tại đây để tìm hiểu thị trường địa phương. Hiểu rõ các sản phẩm sơn Kova cần nhận được sự chứng nhận khoa học của các tổ chức có uy tín tại đây, bà quyết định mang sản phẩm của mình đến trung tâm kiểm nghiệm hàng đầu của Singapore. Mất hơn một năm và tiêu tốn hàng tỷ đồng, sản phẩm sơn KOVA mới được kiểm nghiệm xong. Sơn KOVA vượt qua nhiều tiêu chí khắt khe và được cấp nhiều chứng nhận tại thị trường khó tính này, đặc biệt là được cấp nhãn Green Label cho sản phẩm thân thiện, an toàn với môi trường.

Dự án tiêu biểu cho thành công của KOVA tại thị trường Singapore là dự án sơn lại Trung tâm thương mại Vivo City



Trung tâm Thương mại Vivo City, công trình tạo dấu ấn đưa thương hiệu sơn Kova phủ sóng tại Singapore

mà Công ty tham gia đấu thầu năm 2009. Công trình này nằm gần đường cao tốc, bãi đậu xe nên vô cùng bám bụi. Và yêu cầu đặt ra trong cuộc đấu thầu lần này là lớp sơn mới phải chống được bụi, có khả năng tự làm sạch. Chính bởi yêu cầu “khó nhằn” này mà rất nhiều tập đoàn sơn của Mỹ, Nhật, Đức phải đầu hàng.

Cuối cùng, có 5 hãng sơn được chọn để sơn thử lên bề mặt tường, trong đó có sơn của Tập đoàn Sơn KOVA. Sau khi cân nhắc về chất lượng sơn, nghe các tập đoàn thuyết trình về sản phẩm của mình, nhà thầu công trình Trung tâm Thương mại Vivo City đã chọn sơn KOVA là giải pháp cho công trình này.

Sau thắng lợi thuyết phục này, sơn KOVA đã ghi được dấu ấn trên thị trường Singapore. Nhiều công trình giao thông, bệnh viện, sân bay và các tòa nhà đã sử dụng sơn KOVA, tiêu biểu như: bệnh viện tỷ đô Ng Teng Fong, bệnh viện Connexion, tàu điện ngầm MRT... Sau thành công ở Singapore, Tập đoàn Sơn KOVA tiếp tục chinh phục thị trường các nước Đông Nam Á như Malaysia, Indonesia, Campuchia... Đến nay, Tập đoàn Sơn KOVA đã xây dựng 9 nhà máy và 12 công ty thành viên đặt ở 7 quốc gia gồm: Việt Nam, Campuchia, Malaysia, Singapore, Indonesia, Mỹ và Nga. KOVA cũng đang tích cực thâm nhập và mở rộng sang thị trường châu Âu, châu Mỹ - những thị trường nhiều tiềm năng và cũng vô cùng khó tính.

Lấy chất lượng làm nền tảng xây dựng thương hiệu

PGS.TS Nguyễn Thị Hòe luôn khẳng định cách làm thương hiệu của mình là dựa trên chất lượng. Bà liên tục nghiên cứu và cho ra đời những dòng sản phẩm mới. Năm 1996 là dòng sản phẩm chống thấm gồm các sản phẩm như: CT11A, CT11B với tính năng vượt trội. Năm 2001-2002, dòng sản phẩm sơn Giao thông A9

hệ nước là một bước cải tiến mới trong lĩnh vực sơn giao thông, với tính năng bám dính cực tốt với nhựa đường - bê tông, không gây độc hại vì dung môi không phải là dầu, có thời gian khô rất nhanh. Năm 2006-2007 là sơn nhũ hệ nước thân thiện với môi trường, với các tính năng vượt trội hơn các sản phẩm sơn nhũ hệ dầu trên thị trường như khả năng bám dính tốt lên mọi bề mặt, không gây ô nhiễm môi trường và chịu được sự thay đổi do thời tiết.

Đặc biệt, năm 2013, Tập đoàn Sơn KOVA đã tạo ra bước ngoặt trong ngành sơn khi nghiên cứu thành công và ứng dụng công nghệ Nano từ vỏ trấu vào sản xuất nhiều loại sơn độc đáo như: sơn kháng khuẩn, sơn chống cháy, sơn chống thấm, sơn đá nghệ thuật, sơn tự làm sạch... giúp giải quyết các vấn đề của bề mặt, lại vừa đáp ứng nhu cầu thẩm mỹ, giúp căn nhà được “khoác” áo mới. Nguyên liệu chính để làm ra các loại sơn nano này là silicat nano từ vỏ trấu được tách ra, có giá trị lớn gấp trăm lần so với trấu, được dùng trong nhiều lĩnh vực như sơn, chống thấm, mỹ phẩm, dược phẩm, vi tính... Sản phẩm sơn chống cháy nano từ trấu có thể bảo vệ các bề mặt bê tông, thép, gỗ... trong tòa nhà dưới sức nóng lên đến 1.000⁰C trong thời gian 4-6 giờ (trong khi tiêu chuẩn thế giới hiện nay là 2 giờ).

Theo bà Hòe chia sẻ, sơn nano đã có nhiều người làm, nhưng từ nguyên liệu vỏ trấu thì trên thế giới mới chỉ có Việt Nam làm được và đây là thế mạnh nguyên liệu của Việt Nam, vì dùng vỏ trấu làm sơn vừa nhẹ, vừa rẻ, lại giảm được tình trạng ô nhiễm môi trường. Đặc biệt, toàn bộ sơn Kova là hệ nước, không dùng dung môi nên không hôi, không độc hại và rất an toàn cho sức khỏe người dùng.



Sơn Kova thành công bởi ý tưởng công nghệ nhiệt đới hóa. Sản phẩm của PGS Hòe rất được ưa chuộng ở các nước nhiệt đới vì hiệu quả chống thấm, chống nấm mốc, thân thiện với môi trường và bảo vệ công trình trong điều kiện thời tiết khí hậu khắc nghiệt. Với thế mạnh R&D, Tập đoàn Sơn KOVA còn có khả năng điều chỉnh công thức cho những yêu cầu riêng biệt và những vùng có khí hậu đặc thù.

Một điều nữa tạo nên thành công của thương hiệu KOVA, đó là dù đã trải qua nhiều giai đoạn khó khăn khác nhau của nền kinh tế, nhưng quy trình sản xuất sơn KOVA vẫn luôn dùng những nguyên liệu tốt nhất. Điều này chưa bao giờ thay đổi, bởi theo bà Hòe, nguyên liệu tốt giải quyết được trăm ngàn thứ cho sơn, như tính bền (sơn KOVA chục năm vẫn bền), tính an toàn, cấp tiến và bảo vệ sức khỏe người dùng.

Với những sản phẩm chất lượng và uy tín, Tập đoàn Sơn KOVA đã vinh dự đón nhận rất nhiều giải thưởng, khẳng định tầm nhìn trở thành thương hiệu sơn hàng đầu Việt Nam: Danh hiệu hàng Việt Nam chất lượng cao do người tiêu dùng bình chọn trong nhiều năm liền; Hơn 20 Huy

chương Vàng tại các kỳ hội chợ quốc tế EXPO trong những năm qua; Cúp Vàng Topten ngành Vật liệu xây dựng; Cúp Vàng ISO 9001:2000 và 9001:2008; Danh hiệu thương hiệu mạnh Việt Nam cùng nhiều bằng khen, giải thưởng do Chính phủ trao tặng. PGS.TS Nguyễn Thị Hòe cũng nằm trong danh sách 1.000 phụ nữ được đề cử nhận giải thưởng Nobel Hòa bình Thế giới năm 2005.

Tầm nhìn, sứ mệnh và triết lý kinh doanh nhất quán

KOVA là công ty gia đình và triết lý kinh doanh luôn nhất quán là lấy nền tảng khoa học làm đầu. “Tôi là nhà khoa học và tôi kinh doanh dựa trên chính các công trình nghiên cứu khoa học của mình. Không có nghiên cứu khoa học thì không có KOVA” - Bà Hòe chia sẻ. Bà cho rằng chỉ có kinh doanh dựa trên nền tảng khoa học mới bền vững, không ai cạnh tranh được vì mình thường xuyên nghiên cứu ra sản phẩm mới.

Trong suốt cuộc đời nghiên cứu khoa học và kinh doanh, điều nổi bật ở con người

PGS.TS Nguyễn Thị Hòe là sự kiên trì, sẵn sàng dấn thân, dám nghĩ, dám làm. Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Sơn KOVA luôn tâm niệm nếu nhà khoa học chỉ nghiên cứu mà không ứng dụng sản xuất thì không thành công. Thành công đối với bà là đưa nghiên cứu ra thực tế, được hàng chục nghìn sản phẩm và được ứng dụng rộng rãi trong cuộc sống. Do đó, suốt gần 30 năm kinh doanh, tiến sĩ Hòe chưa bao giờ ngừng nghiên cứu để cho ra các sản phẩm mới. Bà khuyên nhà khoa học trẻ: “Trong quá trình nghiên cứu, nên chọn cái gì xã hội cần, và khi đã làm thì phải say mê, tâm huyết. Khi có sản phẩm tốt thì phải nỗ lực làm cho nó đến được với cuộc sống và chứng minh sức bền của nó”. Đó chính là những điều bà đã theo đuổi và thực hiện trong suốt cuộc đời để có được Tập đoàn KOVA ngày hôm nay. Nói về ước vọng của mình, PGS. TS. Nguyễn Thị Hòe chia sẻ: “Tôi có một tâm niệm sẽ tiếp tục gắn bó cuộc đời mình với các nghiên cứu khoa học, mang đến nhiều hơn nữa những sản phẩm khoa học có tính thiết thực cao trong đời sống, giúp tạo ra nhiều giá trị có ích cho xã hội Việt Nam, và đưa sản phẩm sơn KOVA sánh vai với các thương hiệu lớn khác trên thế giới”.

Trong suốt gần 3 thập kỷ, tư tưởng, triết lý kinh doanh của bà luôn được truyền đạt đến các nhân viên, cộng sự ở KOVA trong nước và quốc tế, và được các thế hệ sau tiếp nối, phát triển. Ba người con từng theo mẹ lên giảng đường năm xưa đều trở thành những giảng viên, nhà khoa học và là trợ thủ đắc lực của bà trong kinh doanh. Họ vừa làm khoa học, vừa chia nhau quản lý hoạt động của các công ty KOVA tại Việt Nam và nước ngoài. Và cháu bà - anh Nguyễn Duy - sau quá trình học tập và rèn luyện tại nước ngoài, năm 2014 đã về Việt Nam và thành lập Kova Trading - tiếp tục hành trình vươn mình ra thế giới của Tập đoàn Sơn KOVA.

Bên cạnh công việc kinh doanh, PGS.TS. Nguyễn Thị Hòe không quên hoàn thành trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp. Giải thưởng và học bổng KOVA do

nhà khoa học - nữ doanh nhân sáng lập năm 2002 nhằm đóng góp cho sự phát triển bền vững của cộng đồng, thông qua việc khuyến khích khoa học ứng dụng, lan tỏa những hành động nhân văn và ươm mầm tài năng trẻ. Từ năm 2002 đến nay, giải thưởng được tổ chức hàng năm, trao giải cho hàng ngàn cá nhân và tập thể trên khắp cả nước với tổng số tiền lên đến hàng chục tỷ đồng, góp phần to lớn vào việc ươm mầm tài năng cho đất nước.

Tập đoàn Sơn KOVA còn nỗ lực thúc đẩy khởi nghiệp thông qua việc tham gia tài trợ và điều hành Quỹ khởi nghiệp Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ Việt Nam (SVF) từ năm 2014. Đây là Quỹ hỗ trợ khởi nghiệp mang tính chất phi lợi nhuận và xã hội hóa đầu tiên tại Việt Nam. Quỹ hỗ trợ những dự án có ý tưởng tốt bằng cách phát triển năng lực lãnh đạo đối với đội ngũ sáng lập, tư vấn công nghệ, hoàn thiện kỹ năng quản lý, kết nối đầu tư, thương mại hóa sản phẩm trên thị trường trong và ngoài nước.

Bằng trí tuệ, đam mê, nghị lực và sự kiên định, PGS.TS Nguyễn Thị Hòe đã xây dựng được một thương hiệu sơn Việt có chỗ đứng vững chắc trên thị trường trong nước và thế giới. Sự phát triển ngày càng lớn mạnh của Tập đoàn Sơn KOVA là minh chứng cho tầm nhìn và triết lý kinh doanh đúng đắn mà PGS.TS Nguyễn Thị Hòe đặt ra và theo đuổi. Câu chuyện về thành công của Tập đoàn Sơn KOVA đi lên từ nền tảng khoa học và công nghệ chắc chắn sẽ là một trong những câu chuyện truyền cảm hứng, tạo động lực cho thế hệ trẻ trên con đường nghiên cứu, lao động sáng tạo và khởi nghiệp kinh doanh./.