

华东周刊

EAST CHINA WEEKLY

A1 人物 Profile

第108期 2022年1月24日 星期一 主编:马晓才 执行主编:李洁 徐青青 美编:沈丽萍 新闻热线:0571-85068763 战略合作: 杭商传媒*



●杭州鼎铭尚实业有限公司总经理何铭杰 杭商传媒 徐青青/摄

向上攀登,向下扎根。
在新时代,
将“螺丝钉精神”作出全新表达的何铭杰,
把脚下的每一步都当作起点,
早已准备好了下一次的进发。

何铭杰: 新时代的螺丝钉精神

■ 陈惠敏/文

你观察过螺丝钉吗?

它不像普通直钉的“一锤定音”,螺旋的纹路使它向下时更加缓慢,更加从容,每一条纹路彼此卡紧,显得坚定而有力;而当你倒过来去看它,那盘升的线条又都向着一个方向不断攀爬,永无止境。

在时代与市场的不断变化当中,何铭杰就选择了做这样一颗螺丝钉。身为杭州鼎铭尚实业有限公司总经理,何铭杰在传统企业中扎根,稳固自我,同时又自传统出发,寻求更多的方向与转变。向下与向上的力在他身上完美融合,成就了何铭杰独特的人格魅力。

向下:传承与发展

何铭杰和鼎铭尚的缘分实际上开始得很早。

位于杭州市萧山区的鼎铭尚实业,前身为1999年由何铭杰的父亲何国梁创办的杭州鑫利电镀有限公司,业务主要范围在电镀、制造等方面,也做金属材料、五金电器、化工原料等产品的销售。

2000年后,国家及人民对于生态及环境保护的意识逐渐提高,一系列环境保护法规案相继出台。当时身为鑫利电镀董事长的何国梁,贯彻了传统浙商的风度,在明确了社会、生态、企业协调发展的理念之后,便紧跟国家的脚步,将主营业务由电镀转到金属材料的生产当中来,其生产的高强度螺栓,在市场获得了非同一般的反响。

企业的名称是企业展示给客户的第一名片,主营业务的转变让何国梁亦生出了改名的想法。而当时还在大学就读的何铭杰,在得知了父亲的考虑之后,就立刻挥笔写下了“鼎铭尚”这三个字。“鼎”与“尚”寓意着盛大、恢弘的未来,其间蕴含的,是彼时何铭杰昂扬的少年意气;而“铭”这个字的嵌入,所预兆的,正是何铭杰与螺栓今后即将要开始的这一段未解之缘。

大学毕业之后,何铭杰未做他想,便选择回来帮助父亲打理企业。何铭杰深知,想要上梯子,就要从底下开始爬起。他心中当然有个带着鼎铭尚走向更大世界的梦,但此时此刻,要做的只是跨好这脚下的第一步。

进入公司的第一时间,何铭杰去到了车间,找到在一线从事生产工作多年的师傅,开始拜师学艺。“虽然螺栓看着小小的,但其实想要按照标准做出来,中间的学问是非常多的。”何铭杰介绍,要先选好符合生产标准的钢材,再按照不同螺栓型号所需长度将材料辊压成一段一段,之后使用冲床削去多余材料,利用模具与冲床,最后在高温高压的状态下压成形。中间任何一个环节的出错,都很有可能导致螺栓强度的不合格。

批量的生产总是难以保证产品的质量把控,但何铭杰认为,能力和客观条件的限制是可以态度去填补的。“责任意识”,这是谈话中他不时与我们强调的一个词语。从认识材料开始,到每一步的熟练,何铭杰常常在酷暑时节还呆在闷热的车间,伴随着机器的每一次轰鸣,看着自己亲手生产的螺栓从生产线滚落装箱,和汗水一起蒸腾的,是他心中满足的成就感。“从选材到出产,每一步我都能保证是严格按照要求进行的,那么作为企业来讲,我们才有底气、有信心让这一批产品流向市场,接受市场和客户的验证与考验。”

进取意识和挑战精神从来不曾被这位年轻人遗忘,在生产一线积累了足够的经验之后,2008年,何铭杰便从市场入手,探寻鼎铭尚螺栓发展道路与方向的更多可能性。“最开始总是很难的,”回忆当初,何铭杰感叹道,“生产是门学问,销售亦是一门学问,企业经营,实际上也是学习的过程,而学习,是没有止境的。”

然而并不像一线生产那样稳定且有规律可循,市场的瞬息万变让何铭杰的销售之路走得艰难万分。制造业发展来到了国家改革开放30年之际,螺栓市场已经逐渐趋于饱和,不少中小企业扛不住与日俱增的竞争

压力,无奈被市场淘汰。何铭杰却在风浪中越发清醒,“螺栓产品的市场需求量很大,不像是各类机电产品,大到一些建筑工程,从初装初建,到后期定期或不定期的维护,都是需要相当数量的螺栓的。”

他明白,决定企业生死存亡的并非市场大小,而是在于企业自身是否具有足够的力量在优胜劣汰中成为“胜”的那一方。为了寻求到更多的合作,更为了深入了解传统螺栓市场的具体需求,最开始的两年,何铭杰选择了最“笨”也是最有效的方法——撒网式宣传。

一家一家店跑过去,递名片、发样册、介绍业务,何铭杰将收到的冷眼与质疑当作宝贵的调研材料,“他们常常问:你们的优势在哪里?你们的特点是什么?”何铭杰笑着说,“这不就是客户为我们指明的方向吗?”

在倾听了市场的声音之后,何铭杰将回答放在了最基础的一环上——产品生产,但这一次,还要更加专业化、精准化。何铭杰敲定了企业的生产方向,专业生产钢结构用高强度六角螺栓连接副、扭剪型螺栓连接副和电弧螺柱焊用圆柱头螺钉。

“看上去这种螺丝个头很大,很粗糙。但是在钢结构中,这种螺丝起的作用非常大,如果螺丝质量不达标,强度达不到,整栋楼就塌了。”何铭杰说,“在钢结构的总用钢量中,这种螺丝的占比只达到千分之一,但是却起着四两拨千斤的关键作用,高铁、桥梁、各种大型钢结构场馆都离不开它。”

精细化的生产和严格的质量保证,为何铭杰与鼎铭尚实业在客户当中打下了优良的口碑。在市场的风云变幻之下,何铭杰凭借着从容的秉性与坚持的品格,放慢步调,把好质量的船舵,带领着企业稳步前行,他明白,扎根不是为了停滞,而是为了走得更远,更有底气地选择。

向上:转型与新生

2007年以后,国内制造业面临着巨大

的变化,由于原材料、电力、人工成本不断上升,制造业的成本也不断攀升,而螺栓作为量大面广的产品,因其与钢材、人力等的紧密联系,不可避免地受其影响。之后人民币的升值、进出口政策的改变等带来的国外市场动荡,又无异于雪上加霜。

时刻瞄准市场的何铭杰敏锐地察觉到了其中关键,他想,固步自封必然走投无路,创新与转型才是目前的当务之急。干一行,精一行,从产品本身来看,以工匠精神钻研螺栓的发展,那么传统企业未必不能走出一条独特的新道路。

多年的生产及市场经验带给何铭杰的是稳健的作风和远大的目光。综合研究了当时市面上钢结构当中所用到的螺栓,何铭杰发现,在现有技术下,这些螺栓普遍都存在强度低,安装牢固度不高等问题,由此将造成钢结构的稳定性降低,存在一定的安全隐患。找准问题,何铭杰立刻向缺口下手。一块“技术研发部”的牌子被挂上何铭杰的办公室门口,鼎铭尚实业广招人才,着力研发新型螺栓结构,带着传统企业对于品质与口碑的保证,注入了革新的动力。

打好了产品基础,何铭杰心中就有了底气。面对国外市场的变动,何铭杰毅然决然选择先回归本土,更深层地开拓国内市场。2015年,鼎铭尚迎来了新的转机,开始接触中建系统。之后,何铭杰决定全力开拓国企的业务,逐渐地,冶金、铁路系统的合作也慢慢展开了。“跟国企合作,很公开,流程清晰。这样也能把更多的精力专注于生产方面。”何铭杰说,鼎铭尚的产品现在已经广泛应用于铁路、桥梁、大型工业厂房、高层建筑、会展中心、体育馆、车站码头等大型活动场馆,年产量达1800万套。这是市场对于何铭杰当初选择的最好回应。

有大型项目的案例支撑,有“中国制造”的品牌保障,鼎铭尚的风自然又吹出了国门,走向了世界。“你只有把自己做好了,别人才会来信任你,才会来把更多的项目交给你。”对于这一次的“柳暗花明”,何铭杰并没

有太多的意外,在他看来,酒香不怕巷子深,更何况是在经济全球化飞速发展的今天。

2019年,疫情的到来再次令许多行业停滞不前,制造业产品的进出口也深受影响。综合考量,何铭杰果断舍弃了一部分国外市场。拿出更多的精力提高自身质量的同时,何铭杰怀着为中国建设助力的抱负,在2019年还参与了北京冬奥会国家雪车雪橇中心项目的供货,并在时间紧任务重的前提下,仅于一月内,就保证了共计60万套的供货数量。“国家和企业分得开吗?分不开的,这本身就是一个机会,助力国家建设的同时,也是对我们实力的一个认可。”何铭杰说。

2020年,鼎铭尚实业成功申报国家高新技术企业与一项发明专利,2021年,又接连申报专利十余件。以创新赋能传统,何铭杰步履不停。在保持鼎铭尚持续稳健向好发展的前提之下,何铭杰也不肯安于现状,他开始尝试研究光伏产业,接触新能源这个发展新方向。“目前还只是刚刚起步。”何铭杰笑着说,但从他的眼中,我们不难看出何铭杰对于未来发展的自信与坚定。萧山人“奔竞不息,勇立潮头”的精神在他身上得到了完美的诠释,何铭杰说:“人活一世,总要做出点什么,成就点什么,这样方才不枉来一趟。”

传统企业是根系,是土壤,在接过鼎铭尚的担子之后,何铭杰走过的路程绝对不能说是一帆风顺,他却从未想过停止,站稳脚跟的同时,又不断生长,触摸阳光的同时亦不忘来自土地的忠告。

向上攀登,向下扎根。在新时代,将“螺丝钉精神”作出全新表达的何铭杰,把脚下的每一步都当作起点,早已准备好了下一次的进发。