

百特电机薛建:老牌制造的价值重构者

■ 释恒峰

2017年,薛建加入上海信朗电机有限公司,百特电机在微电机及其零部件的研发、生产和销售领域布局的全资子公司。初入公司,他通过在生产、研发、市场等部门的全面轮岗,深度沉浸于电机制造的全产业链流程,由此不仅掌握了各环节的核心运作,更切身体会到传统制造业企业在管理模式与市场运作上的深层痛点。薛建认为:“只有真正了解产品、了解市场、了解员工,才能更好地了解企业,也才能推出切实可行的改革举措,这是我进入百特电机后的第一个认知。”这段上海时期的系统性实践,为其调任烟台百特电机有限公司(百特电机全资子公司)副总经理积累了关键的战略解码能力。

市场破局:从“被动接单”到“主动创单”的营销革新

加入百特电机初期,薛建直面一项结构性挑战:这家历史积淀深厚的制造企业,销售职能存在明显缺口。彼时市场部门仅承担订单处理的事务性角色,客户维系主要依赖历史关系网络,员工普遍缺乏主动开拓能力,老客户对公司产品体系的认知维度亦显单一。这种被动接单模式在日益激烈的市场竞争下,可持续性已显不足。

作为营销总监,薛建将营销体系重构与市场化逻辑转型作为首要战略支点。他主张制造企业应构建产品价值、服务增值与沟通赋能的三维整合模型。为此,他系统性地将数字营销领域的系统性方法论,实现团队能力内化;同时驱动团队开展深度客户洞察,拓展合作潜力。

此前双方年交易规模仅维持在3万—7万台区间,且产品组合高度单一。薛建带领团队通过技术协同与需求深度耦合,实现全产品线价值呈现,并基于客户生产场

景进行定制化方案优化;次年合作量跃升至15万台,目前已稳定于30万—50万台量级,客户更明确承诺将百特电机列为新产品、新项目优先合作方。“这验证了客户生命周期价值深化的战略逻辑——存量客户交叉销售的边际成本显著低于新客户开发,核心在于精准识别并前置性满足潜在需求。”薛建剖析道。

在新客户开拓层面,薛建推行“技术+营销”驱动战略。与全球电动工具头部企业史丹利百得(Stanley Black & Decker)的战略合作即为典型例证。当时公司跨境业务基础薄弱,薛建主导研发与外贸的跨职能协同,最终依托一项突破性成就优化方案锁定合作——通过价值工程实现电机定子铜铝替代,在确保性能参数前提下,单台成本降幅达20%,同时产品寿命由百余小时提升至400小时以上。这项创新既解决了客户的成本痛点,又满足了其对产品耐用性的要求,百特电机用技术实力打开了国际市场的大门。合作高峰期年订单规模达110个集装箱、100余万台。

STIHL 斯蒂尔的合作则充满了“意外之喜”,也让薛建更加重视品牌曝光与主动营销的重要性。这家全球最大的油锯生产企业最初与百特电机对接的是家用清洗机电机项目,后因战略调整暂停合作。但其技术人员在仓库中偶然发现百特电机的样品后,抱着试试看心态应用于电锯项目测试,效果竟远超预期,进而主动启动新项目合作。“可见,好产品也需要主动展示,否则再好的技术也可能被埋没。”薛建借此事件向团队强调主动营销的必要性和紧迫性。此后,薛建团队开始系统性参加国内外展会,从拉斯维加斯五金展到德国科隆展,不断扩大公司产品品牌国际影响力。

在数字化营销方面,薛建更是发挥自身优势,对企业进行全面数字化升级:将单一中文网站改版为多语言网站,覆盖全球

主要市场;部署谷歌 SEO 优化体系,提升国际搜索排名;入驻阿里巴巴国际站等跨境电商平台,构建线上线下联动的营销网络。他指出:“现在的客户采购行为已经发生变化,很多跨境电商客户更关注产品外观、品牌口碑等可视化因素,我们必须适应这种市场变化。”

精准创新:以技术迭代与场景延伸筑牢核心竞争力

薛建始终坚信,制造企业的核心竞争力最终要回归产品本身。作为老国企改制企业,百特电机拥有深厚的技术积淀,但在产品创新的市场化转化方面存在短板。为此,他提出“基于需求的精准创新”理念,既不盲目追逐技术热点,也不固守传统产品,而是围绕客户需求与市场趋势进行技术迭代。

面对海外市场需求的两极化趋势——高端市场追求大功率、高品质、长寿命,大众市场注重低成本、高性价比。薛建带领研发团队推出了差异化产品策略。在高端市场,通过优化电机结构、升级材料工艺,将产品能效提升5%—10%,部分产品寿命提升50%—100%;在大众市场,通过材料替代、结构简化等方式,在保证核心性能的前提下降低生产成本,满足不同客户的需求。

除了产品本身的迭代,薛建更注重打造“解决方案式”服务。由于百特电机在电机制造领域深耕二十多年,不仅掌握核心电机技术,对泵、关键零部件等配套产品也拥有丰富经验。针对新进入行业的客户,公司不仅提供电机产品,还为其提供终端产品测试、技术培训、上下游资源对接等一站式服务。薛建发现:“很多客户有市场订单,但缺乏生产技术,我们的价值就是帮助他们打通从订单到产品的全流程,这种深度

绑定也让客户黏性大幅提升。”

此外,面对疫情后原材料价格暴涨、供应链不稳定等行业挑战,薛建将技术创新与降本增效深度结合。一方面,持续探索材料替代方案,在保证产品质量的前提下降低原材料成本;另一方面,对现有产品结构进行全面优化,通过骨架升级、卷房结构改进等细节调整,实现效能提升与成本下降的双重目标。同时,公司投入建设自动化注塑车间,将原本外采的塑料注塑件改为自主生产,不仅解决了外采件质量不稳定、交期无法保障的问题,还将产品交货周期从21天缩短至14天,部分紧急订单可实现10天内交付。

在新赛道布局上,薛建紧扣国家战略与市场趋势,将目光投向无人机、人形机器人等新兴领域。“这些领域对电机的小型化、高精度、长寿命要求更高,而这正是百特电机的技术优势所在。”目前,百特电机已与国内多家主机厂、山东大学等高校及上海电机所、西安微电机所等科研机构建立合作,开展样品试制与技术研发,力争在新兴领域抢占先机。“百特电机不做终端产品,而是始终专注于电机核心部件,这是我们的定位,也是我们的优势。”薛建强调。

渐进式变革:传统与现代融合的管理创新之道

在经营管理机制创新上,薛建则引入阿米巴经营模式,建立了完善的激励机制。鼓励员工提出技术改革、管理优化等方面的建议,一旦采纳,将根据贡献给予相应奖励;对于销售增长、成本降低等关键指标,也制定了明确的激励方案,充分调动员工的主观能动性。“我们用制度帮助大家摒弃‘大锅饭’思维,通过激励机制让员工明白,个人成长与企业发展是同频共振的。”

同时,扁平化管理改革是薛建提升管理效率的另一项关键举措。他拆掉了多层级的管理架构,减少中间环节,让一线员工能够直接向车间主任或生产负责人反馈问题;同时设立匿名信息渠道,保障员工的建言权与监督权。“很多一线员工最了解生产中的痛点,但过去的层级管理让他们没有机会表达,扁平化改革就是要打通信息传递的‘最后一公里’,让问题能够被及时发现、及时解决。”

在人才培养与团队建设方面,薛建采取“引进来+本土化”相结合的策略。一方面,每年招聘专业技术人才,为研发团队注入新鲜血液;另一方面,针对本地生产员工,通过引入机械臂等自动化设备,减少对基础劳动力的依赖,同时提升生产效率。“公司地处北方,外来人口流动性不大,必须通过自动化升级来破解人力资源瓶颈,让现有员工从重复劳动中解放出来,专注于技术操作与质量把控。”

新时代的传承者必须具备“思辨”能力,既要守住基本盘,又要敏锐捕捉市场变化。“老一代的稳健让企业生存下来,而我们的责任是让企业更好地发展下去。”薛建感慨道。

在他的规划中,百特电机的未来发展将聚焦“双轮驱动”:一方面,持续优化现有产品线,根据客户需求推出2.0、3.0版本,巩固核心市场;另一方面,积极布局无人机、人形机器人等新兴领域,拓展应用场景,实现多元化发展。在市场布局上,薛建坚持“国内国际并重”的策略。国内市场重点服务国外品牌代工厂,通过深度绑定实现稳定增长;国际市场则通过参加展会、数字化营销等方式,直接对接海外终端客户,减少中间环节,提升利润空间。“不做客户的生意,这是我们的底线,但我们可以通过直接对接海外客户,提升品牌影响力与市场话语权。”

薪火传雷锋 服务暖民心

——河北兴泰发电公司开展第63个学雷锋纪念日志愿服务活动

■ 本报通讯员 何卫东

“大爷,您要理发,请这边坐!”“大姐,过来这边量个血压吧”“您稍等,这台电热壶马上就能修好”……3月5日,河北兴泰发电有限责任公司在社区广场开展学雷锋志愿服务活动,整齐的桌椅、鲜红的志愿帽、闪亮的党徽与忙碌的身影交相辉映,为春日社区增添了一道温暖动人的风景线,用实际行动践行雷锋精神,传递暖心力量。

三月春风暖人心,志愿服务显担当。今年是第63个“学雷锋纪念日”,当天上午8时,尽管天气阴沉寒冷,河北兴泰发电公司40余名志愿者已提前抵达活动现场,有条不紊地布置服务点位,为社区居民送上贴心便捷的志愿服务。宽敞的广场上很快热闹起来,理发、修家电、磨剪刀等各类服务摊位一字排开,准时“营业”,志愿者们各展所长,热情接待每一位前来求助的居民。

理发摊位前,志愿者张怀忠化身“理发师”,熟练地拿出工具,一边与居民亲切交

谈,一边细致地修剪头发,动作娴熟、一丝不苟。“我年纪大了腿脚不方便,加上最近患病后身体欠佳,两个多月没出门理发,头发长了特别难受。你们今天上门服务,真是太及时了,剪完感觉整个人都清爽了,仿佛年轻了好几岁。”今年82岁的王连增老人理发完,对着镜子连连称赞,言语间满是感激,“这样的活动太实在了,真正为我们老年人解决了难题。”

义诊、磨刀等服务点位同样秩序井然、暖意融融。居民孔俊英阿姨拿着自家的钝剪刀前来,笑着说道:“家里没有磨刀石,刀具钝了一直凑合用,你们提供的免费磨刀、家电维修、血压测量服务,都是我们老百姓用得上的,实在又贴心!”

另一边的修车摊位前,一位老大爷推着“带病”的自行车前来求助,志愿者董献忠立刻上前,熟练地拆开车胎,仔细排查漏气原因,不到10分钟便完成维修,让老人

满意而归。小型焊接现场更是深受居民欢迎,需要焊接的锅碗瓢盆整齐排列,前来求助的居民排起了长队,送来的各类炊具堆成了“小山”。高级焊工陈建华、武桂斌全程专注投入,忙得无暇停歇,仅两个多小时,就将60余件破损炊具逐一修补完好,恢复了使用功能。

医疗保健咨询台前,十几位老年人围聚在一起,一边咨询健康问题,一边翻阅保健知识宣传册。兴泰发电公司卫生所大夫王春珍始终面带微笑,耐心为大家讲解日常保健、慢病管理等知识,细致为每位老人测量血压,提醒老人们注意饮食、规律作息,用专业服务守护居民健康。

活动现场人头攒动、暖意融融,社区居民根据自身需求,在各个服务摊位前有序咨询、寻求帮助,志愿者们真诚的服务、耐心的态度,赢得了居民们的一致称赞与好评。“每年这个时候,你们都会来小区服务,

就像雷锋就在身边一样,谢谢你们一直惦记着我们,比亲人还贴心!”居民马玉芝老人紧紧握着志愿者的手,真诚地道谢。

此次活动组织者、河北兴泰发电公司党群工作部团青干部胡乃燕介绍:“电厂社区已有40多年历史,老年居民占比较高。我们学雷锋青年志愿者服务小分队开展志愿服务至今累计为8000余人次提供义务理发、小型焊接、磨刀、血压测量、桌椅维修、医疗保健咨询、法律咨询、车辆保养及维修技术咨询等服务,为孤寡老人、残疾人、患病群众提供上门服务139次。未来,我们将持续把这项活动开展下去,让雷锋精神代代相传。”

志愿服务暖人心,雷锋精神永传承。活动结束后,志愿者们还对社区公共区域卫生进行了全面清扫,仔细擦拭护栏及健身器材,用实际行动美化社区环境。据统计,此次活动共为300余名社区居民提供各类



志愿服务,用点滴善举传递温暖,让雷锋精神在新时代绽放新光芒,进一步拉近了企业与社区居民的距离,彰显了兴泰发电公司的责任与担当。

公益广告

低碳节能 绿色出行

让都市生活多一些绿色,多一些畅通,多一些健康,因为建设绿色森林城市是我们共同的愿望……

