

高铁建设恢复 晋亿实业誓将转型进行到底

■ 倪明

“从今年3月底开始,高铁建设已经开始逐步恢复。今年以来,公司高铁扣件的收入也在不断提高,但是想要恢复前两年最热时的样子,显然已经不太可能了。所以,公司才需要部署未来几年后高铁投资逐渐降低后要走的路,也就是实施五金销售物流体系的建设,向生产服务业转型。”晋亿实业董事会秘书兼副总经理涂志清表示,尽管2012上半年公司进入投产十三年来第一次经营业绩的谷底,但随着国家对于高铁建设的逐渐恢复,加上公司在重载铁路和城市轨道交通领域有所突破,公司全年业绩有望出现扭亏为盈,而且公司由制造业向生产服务业转型的几个定增项目也已经陆续进入了实施阶段。

高铁建设恢复促业绩转好

据每日商报消息,作为中国高铁第一股,前几年在中国掀起高铁建设高潮时,晋亿实业曾因是中国唯一的高铁扣件系统集成供应商而业绩连年大增。不过,在去年由于受高铁建设减速、特别是“7·23”动车追尾特大事故后,高铁建设在全国范围内停摆,这对于当时高铁紧固件营收占比近半的晋亿实业来说无疑带来了前所未有的冲击。

公牛电器挺进电商领域



■ 慧聪

公牛电器在我国电工及电源连接器行业已处于领先地位,公牛产品不仅在国内已是家喻户晓特别是公牛插座,如今国外也享有知名度,随着公司业务的发展公牛电器在美国、德国、法国、日本等10多个发达国家和地区都设有销售和服务代理机构。

公牛集团自成立之日起即致力于转换器和公牛高档开关、公牛插座的生产研发,以为大众营造更安全的用电环境为己任。公牛电器对社会应尽的责任是通过创新的商业运作提升企业价值和产品价值。公牛电器认为企业价值在于为社会培养具有诚信专业品质的优秀人才,并成为和谐企业的楷模。公牛电器还致力于为国内外市场和客户提供具有更高附加值的产品和服务,拥有自己的官方旗舰店,网上各种公牛实体店更是开的红红火火。公牛凭借其过硬的质量和先进的技术正从中国走向世界。

为适应时代发展,满足和方便大众的网络购物,公牛电器挺进电商领域,公牛不仅拥有自己的官方旗舰店,网上各种公牛实体店更是开的红红火火。公牛凭借其过硬的质量和先进的技术正从中国走向世界。

苏泊尔无铅水龙头启动百亿财富盛宴

■ 亚太

12月15日下午,苏泊尔卫浴不锈钢水龙头招商会在杭州万豪大酒店举行,来自全国各地近400家经销商参加了此次大会。

苏泊尔集团董事长苏增福在会上说,苏泊尔用4年时间解决了不锈钢卫浴生产中的技术难题,大大降低了不锈钢龙头的制造成本,特别是人工成本,目前已经形成了玉环、沈阳、法库三大卫浴生产基地,今后将形成年产2200万只水龙头产值达百亿的规模。

会上,苏泊尔卫浴营销总监刘莹分析了苏泊尔卫浴的优势,详细介绍了2013的营销政策和方案。刘莹分析说,标准的变更会带来行业的蜕变,目前美国已经立法并且奥巴马已经签订了无铅法案,2014年美国将全面启用无铅龙头。2013年水龙头新国标也将出台,这对不锈钢水龙头的推广和普及也是一大利好。随着人们对饮用水卫生标准的不断提高,不锈钢洁具产品替代传统龙头是一种社会趋势。如果苏泊尔生产不锈钢龙头,能像炊具一样普及到家庭,无疑是对社会的巨大贡献,这一天很快就会到来。

招商会当天上午,苏泊尔卫浴首家旗舰店在杭州古敦路新时代家居广场开业,苏泊尔集团举行了隆重的开业和剪彩仪式。另外,公司也安排了多种促销活动,旗舰店现场气氛火爆,初步估计开业当天有近3000人参加了活动。



根据中国制造业冠军联盟紧固件产业群负责人罗百辉的分析,2012年上半年,晋亿公司高铁紧固件占比已经从2010年高峰时期的48%下降到当期的8%。

涂志清表示,随着国家高铁建设的逐渐恢复,公司高铁扣件收入也在稳步提升,尽管

三季报还没有出炉,但三季度相对于二季度来说,高铁扣件收入已经出现显著提升,而且单季预估能够实现扭亏为盈。同时,涂志清还表示,如果不出意外,随着铁路建设资金的落实到位,预计四季度高铁扣件的收入还将进一步提升。而且,公司目前在手的高铁订单在

19亿元左右,预计明年年底之前将实现大部分交货,届时也有望迎来业绩的爆发式增长。

重载铁路实现“零”突破

就在前不久,晋亿实业刚刚发布一则关于签订铁路扣件合同的公告称,公司与晋豫鲁铁路通道股份有限公司就新建山西中南部铁路通道工程(汤阴东至日照段)第F02包号(项目编号:JW2012-005)扣件物资的采购和供应签订铁路扣件合同,金额为4402.36万元。

或许多数人都还没有留意,这是公司首次在重载铁路扣件方面有所斩获。其实早在一年前,涂志清表示,作为铁路改革的重头戏,客货分离后的重载铁路建设将是公司今后要瞄准的重要方向。

尽管公司在合同公告里表示,上述项目合同签订后,公司近期内并没有形成收益。但涂志清告诉记者,作为铁道部发布新标准后国内的第一条重载铁路,中南部铁路通道工程已经于今年5月5日开始铺轨,虽然不能确定公司执行合同的具体时间,但按照铁道部计划,这条铁路将于2013年完成所有建设,也就是说,公司在明年年底之前肯定会进行交货。涂志清说,虽然这次中标金额并不大,但作为重载铁路的首次中标,对于公司的意义远大于其本身,因为公司看到的是未来

国内重载铁路巨大的发展空间。

转型打造“五金产品的旅店”

早在高铁建设仍处于高峰期时,晋亿实业就曾经考虑,在建设高峰期结束后必须出现新的业绩支撑点,因此,去年年初,公司就已经确定了由纯生产紧固件企业逐步向紧固件制造与销售、仓储、物流配送以及一站式服务的生产性服务企业转型的思路。

涂志清表示,公司长远发展、永续经营的战略规划,也是确保行业龙头企业地位的必然选择。因此,无论股票定增成功与否,公司构建全国晋亿五金销售物流体系的决心都不会动摇,而且几个项目都已经基本开工建设。根据涂志清的介绍,泉州项目目前土建及安装工程已经过半,预计在今年年底能够完成所有基建,并将于明年年中开始运作;而沈阳、嘉善项目都计划争取在明年年底实现运作。

此外,晋亿实业今年还中标了上海地铁三号线一个标段的紧固件项目,尽管中标金额只有1300万元左右,但对于公司进入城市轨道交通领域来说,无疑具有里程碑意义。前段时间,发改委集中批复了25个城市轨道交通项目,截至2015年,全国将有96条地铁线路全部完成建设,城市轨道交通的巨大市场也给公司提供了一个不错的发展空间。

精英访谈

潍柴谭旭光:世界级企业家的“三重解码”

■ 杨晚

1998年,谭旭光接掌潍柴时,潍柴已负债累累,累计亏损超过3亿元,濒临破产。没有人敢预言潍柴能否浴火重生,更没人敢憧憬在接下来的14年里,谭旭光能够引领中国制造业走向世界……

今天,随着潍柴动力的蒸蒸日上,谭旭光这个名字已和企业紧紧联系在一起。事实上,正是有着这样一批世界级知名企业家,才造就了山东三市一批世界名企。

因此,扬州能否出现一批世界级企业,无疑将有赖于扬州能否拥有世界级企业家。我们需要什么样的企业家?扬州企业家如何找到精神的支点?记者深入采访了潍柴的基层员工到高层人员,试图近距离地解读谭旭光身上所浓缩的世界级企业家精神。

解码之一 支撑起“潍柴奇迹”永不放弃的精神

从广汽本田跳槽到潍柴动力,王世科负责潍柴战略发展研究还不到半年,然而,当王世科向记者介绍潍柴十二五发展战略时,开篇谈及的却是谭旭光的艰难创业。

是什么支撑了潍柴这一个又一个奇迹的出现?

“没有谭总当年永不放弃的精神,就没有今天的潍柴。”王世科说。

1998年,初掌帅印的谭旭光面对的是总计欠债3亿元、累计亏损超过3亿元、账面上只有8万块钱的企业和半年没有发工资的员工。不过,这个烂摊子并不会让这条硬汉退缩。

面对巨额赤字,谭旭光没有向上级单位



或地方政府求助,而是找到当地的银行提出贷款要求。银行行长不见他,他就到对方家门口去等,一天不见等两天,直到对方被感动:“我相信这个年轻人会把企业搞好。”

谭旭光用自己的真诚和执著打动了银行行长,拿到了上任后的第一笔资金1000万元。多年后,谭旭光回顾说,为了六万名职工和家属,他不给我,我就不走了。

潍柴的第一笔工程机械的订单同样出自谭旭光的“坚持”。

王世科介绍说,谭总上任后,将用于重卡上的斯太尔发动机改造成工程机械特种车上的发动机,当时市场普遍持观望态度。

1999年,为了开拓市场,谭旭光约好11月上旬走访几个工程机械车辆生产厂家。然而10月底谭旭光出了车祸,断了4根肋骨。

“伤筋动骨一百天”,谭旭光忍痛打着绷带长途跋涉前往湖南拜访客户。对方被他的

精神打动:“老谭,你能够在断了四根肋骨的情况下,还要到我们这里来开拓市场,我们决定了,明年一定配你的发动机。”

就这样,潍柴开始全面进入工程机械市场,销售收入连年翻番,由此掀起全领域、全系列战略布局。

解码之二 激发无穷的工作激情 永怀感恩的精神

负责接待我们采访的潍柴动力品牌管理部编辑宋翠萍向记者讲述了一幕令她至今难忘的景象:

2011年10月21日,作为厂庆65周年庆典的一部分,实景演出于当晚在潍柴的生产车间举行。现场,来自潍柴“三高”试验车队的队长感动得泣不成声:“我们所有的辛苦都是值得的,因为谭董事长说,你们所做的一切我看在眼里,记在心里。”

谭旭光这么一句简单的话,却温暖和支撑着这位身材弱小的姑娘和她的车队连续多年奋斗在高寒、高温、高原等极限环境里。

2011年,谭旭光确定为“感恩年”。“只有企业对员工感恩,才能促进员工与企业的共同发展;只有员工对企业感恩,才能激发无穷的工作激情和强大的责任意识。”

在一次采访中,谭旭光说道:“人力不是成本而是资本,人力资本是企业可持续发展的第一要素。企业和员工都要学会感恩,感恩代表的是一种阳光、健康的心态,能让人快乐地工作和生活。”

感恩员工、感恩企业、感恩社会,我们在潍柴逗留不足半天的时间里发现,谭旭光的感恩理念已融汇成潍柴一股强大的文化力

量。

解码之三 最终跃升产业“领袖”永不满足的精神

来到潍柴新能源技术中心已临近下班,集团副总经理、中心主任韩尔樑博士仍在等着我们。

这是一个宽敞明亮的设计大厅。静悄悄的大厅里,100多名技术人员面对电脑伏案工作,场面非常壮观。2010年7月,作为从美国通用汽车公司引进的科研团队带头人,韩尔樑入选第六批国家海外引进人才“千人计划”。

“你在美国生活工作了27年,并在国际汽车巨头通用主持新能源技术研发,是什么吸引你放弃了国外优越条件,来到潍柴二次创业?”

韩尔樑的回答很简单:“谭总的追求和潍柴广阔的创新平台,让我有了再次实现人生价值的机遇。”

制造中国最好的新能源汽车,并在世界市场占有一席之地当谭旭光叩开韩尔樑芝加哥的家门,这份美好追求让韩尔樑心潮澎湃。

今年5月北京国际道路运输展上,扬州亚星JS6126GHEV混合动力公交客车成为当天发布会的主角。这款客车即是潍柴新能源技术中心研发的最新成果。

采访中有人这样表述,对于在风餐马城——潍坊土生土长的谭旭光来说,做一个安分守己、按部就班的地方国企“老板”,是更为现实也更低风险的选择,但正是这种永不满足的企业家精神,让他最终跃升为产业“领袖”。

抓住危机中的机遇

秦旗机电打造中国机电设备销售的翘楚

■ 东方

两年来,由于受宏观经济环境变化、劳动力价格上涨等多种因素的影响,让不少国内的机电设备销售企业陷入“倒闭潮”,有人称机电设备销售业的严冬已经来临。那么机电设备销售企业的春天在哪里?

上海秦旗机电设备有限公司是一家专业从事各种燃烧器、燃烧机配件及锅炉、工业炉窑、焚烧炉、熔炼炉、厨房设备、干燥设备、食品烘干设备、熨烫设备、烤漆设备、公路筑路机械设备、工业退火炉、纺织烧毛机、沥青加热设备等各种热能行业相关产品的销售、安装、调试、维修以及技术支持的现代企业。该公司负责人在接受记者采访时表示,虽然当前的大环境不容乐观,但危机中也蕴含着机遇,机电设备销售企业只有在建立和完善售后服务体系、注重以客户为中心、提升服务水平,才能在这场危机中获得生存与发展的空间,赢得主动权。

作为机电设备销售企业,上海秦旗机电是如何提升服务水平的呢?据该公司负责人介绍,上海秦旗机电以“科技兴业,共创辉煌”为发展理念,以“高效服务,超越期待”为服务宗旨,以打造“中国机电设备售后服务



翘楚”为远景目标,秉承“卖一款产品,树立一座丰碑,结交一批朋友”的原则,努力打造人性化、差异化、规范化的售后服务体系。在秦旗机电看来,以客户为中心不是一句口号,而是一个承诺,赢得了消费者的认可和好评。

据安徽省芜湖市芜湖酒店的负责人告

诉记者:“我们酒店安装的利雅路RS100燃烧器就是从上海秦旗机电购进的,产品质量可靠,节能环保,技术人员专业素质过硬,且服务态度好,售后服务到位。譬如,燃烧器在使用过程中如果出现技术上的问题,技术人员就会亲临现场帮助解决,我们感到购买这样的产品放心,遇到这样的负责的公司更贴

心。”

在多年的经营实践中,上海秦旗机电始终创新服务为核心,以维护消费者利益为原则,构建了一整套高效率、高标准的集销售、咨询、购买指导、售后服务于一体的综合服务平台,全方位地满足了广大消费者的需求。尤其是在倡导节能环保的今天,作为燃烧器销售行业,秦旗机电十分注意选择与节能环保型燃烧器企业合作,给客户带来更高的附加值。

在谈到企业的责任时,上海秦旗机电设备有限公司的负责人告诉记者,我们的企业文化就涵盖了感恩、奉献和责任,作为一个机电设备企业,要打造机电设备销售行业的翘楚,必须时刻以客户为中心,在卖产品的同时不仅要把企业精神传递给客户,也要把行业的竞争引向更加健康、理性的轨道。众所周知,电器设备销售行业竞争越来越激烈,很多商家都采取价格战参与市场竞争,而我认为,机电设备销售行业最终的竞争方向一定是服务的竞争。

专家指出,机电设备销售行业在严冬来临之际,如果不再售后服务上下功夫无异于慢性自杀,所以,只有不断挖掘自身的竞争优势,提升品牌公信力,才能度过严寒拥抱春天。