

6 品牌 Brand

生产设备可以租赁、生产技术可以花钱买,但员工的忠诚度却是千金难求的,沈阳东亿机械制造有限公司总经理逄型伟深谙此理。逄型伟白手起家,以利他之心经营企业,急客户所急,想客户所想,实现了企业高速发展,员工生活得越来越幸福,对企业的忠诚度也日益提高。目前在东亿机械工作 10 年以上的员工已经达到 100 多人,占员工总数的 1/3 以上就是明证。

东亿机械:审时度势 以“利他之心”闯企业发展新路

■ 薄沈

10 月 24 日上午,辽宁沈阳东亿机械制造有限公司院内,一片繁忙景象,员工们忙着用电瓶车一箱一箱地往大货车上装载螺栓成品件,准备发往外地。历经十几年的发展,公司从一台机床起步,如今已有机床上百台,客户遍及国内外。

公司发展的亲历者、总经理逄型伟深有感触地说:“企业发展经历了很多波折,但回头来看,以利他之心从事经营,给企业开辟了一条创新发展之路。”

白手起家:一台机床建厂

逄型伟和父亲最初创业时,对紧固件生产一窍不通。在朋友的鼓动下,他们从亲戚朋友那儿好不容易凑了 1.3 万元,买了一台二手冷墩机,开始生产小螺栓。当时招了一个工人,一个调试员,4 个人组成的家庭小作坊开张了。

由于人手少,逄型伟当时年纪小又要上学,一放学回来,就什么活都抢着干,下料、捡料、搬料,每天忙得团团转。

逄型伟说,当时,企业既没有过人的技术,又缺乏资金,也完全没有经营的经验,犹如盲人骑瞎马,一般的盲人都会从马上摔下来,而我们没有落马,就因为我们付出了超乎常人的努力。

本溪有一个企业的业务员一时马虎,订单下错了,订单签的是 12 号要货,实际上是 3 号要货,前后差了 9 天。1 号早晨来电话时,他们才发现订单下错了,对方很着急,如果货不能及时送到,企业就得停产。为了保证客户的利益,他们搁下电话,就开始下料干活。困了,就掐掐大腿,或者跑到水房,用自来水把毛巾沾湿擦脸。经过连续 36 个小时的艰苦工作,他们保质保量地加工完成了螺栓成品件。取货的客户拉着逄型伟的手连连称谢,说:“多亏了你帮忙,不然,我们的损失就大了。”

父子俩靠着诚实和辛勤劳动,在行业内站住了脚,企业也逐渐发展起来。

统一中文品牌名 赫联电子在华开创独有分销模式

■ 百放

近日,北美最大的连接器授权分销商 Heilind 在上海宣布赫联上海分公司成立,亚太地区将统一使用赫联作为中文品牌名。

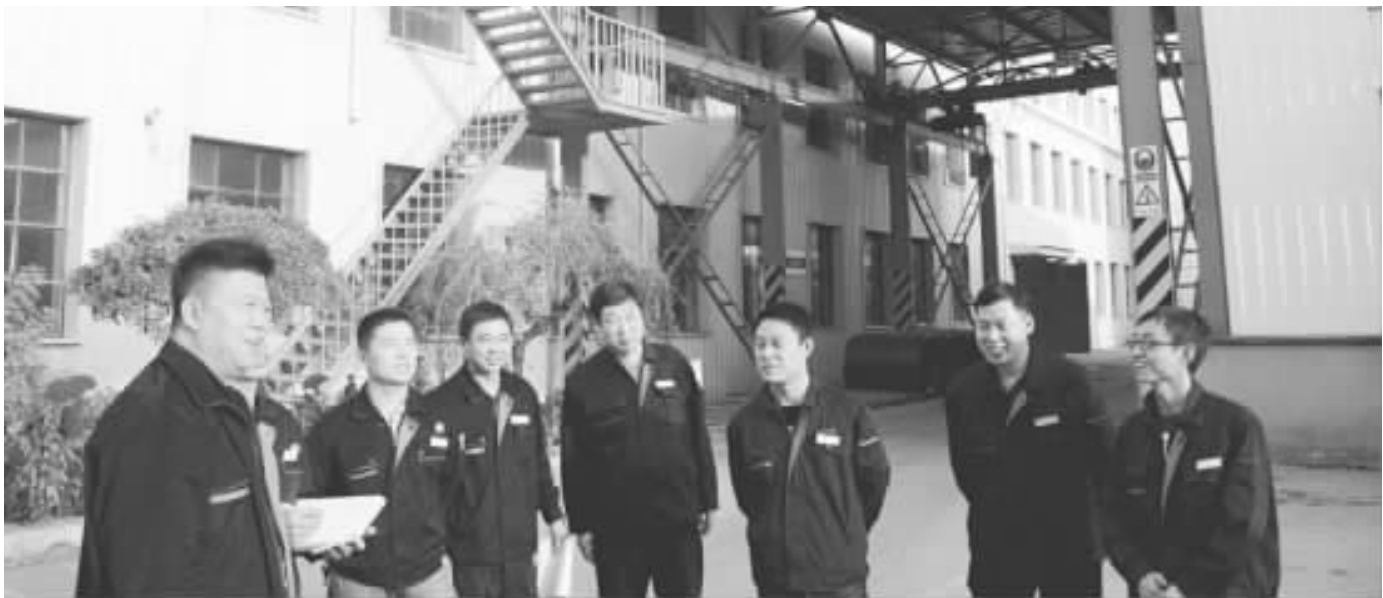
赫联电子(Heilind Electronics)由其创始人 Bob Clapp 在北美创立于 1974 年,总部位于美国波士顿,迄今已在中国内地、中国香港、新加坡、美国、巴西、加拿大和墨西哥等地设立了超过 40 处分部。Heilind 主要为电子行业各细分市场的原始设备制造商和合约制造商提供支持,供应来自 100 多家业界顶尖制造商的产品,其代理产品涵盖 25 个不同元器件类别,特别专注于互联与机电产品。主要包括连接器、继电器、开关和传感器、电路保护与热管理、套管和线束产品、晶体与振荡器。

据赫联电子集团亚太区及欧洲总裁柯马廷(Martin Kent)介绍,Heilind 所代理的互联与机电产品可以广泛地应用于各个行业,如工业、通信、消费电子、能源、医疗、汽车、航空等等。除了持有良好深度及广度的可用库存,Heilind 还提供一系列完备的增值加工服务以满足客户需求,配合创新的供应链解决方案、灵活的策略和业界最专精的技术支持团队。

赫联电子亚太区总裁沈玉成(William Sim)说:“多年来,业界的分销模式逐渐演变,而我们一直坚信分销的原本涵义,即成为供应商和客户的优选渠道伙伴。”为此,Heilind 在全球均使用统一的 IT 系统,以实现各地区的无缝衔接。作为专注互联产品方面的专家,Heilind 也不会涉及半导体和被动产品,这使得 Heilind 一方面在库存有着极具优势的投入,持有良好深度和广度的可用库存,另一方面其员工在专业方面也具有更深的了解,而没有 MOQ/MLV 的要求,更是为客户带去了极大便利。

2012 年,Heilind 在香港成立了赫连德亚太区(香港)有限公司,同时在新加坡成立了分公司;2014 年,Heilind 在上海成立了赫联贸易(上海)有限公司,并开始支持人民币交易,为统一公司业务发展需要,Heilind 在亚太区将统一使用“赫联”作为其中文品牌名。

对此,沈玉成强调:“中国市场是我们整个亚太区发展的关键。统一中文品牌名是我们此次发布会最后也是最重要的宣布,我们将使用一致的公司名‘赫联’作为全亚太区的中文品牌,这是我们对中国市场的尊重,也是坚信中国市场将持续引领整个亚太。”同时他也坦承:“作为中国市场的后来者,我们在时间上的确是失之东隅,但延续我们北美的成功模式,深耕中国市场,我们坚信赫联电子可以收之桑榆,在亚太市场开创独有的分销模式。”



● 东亿机械和谐团结的员工团队。

扩张发展:引进知识和技术

21 世纪初,全国有上万家企业从事螺栓成品加工,仅东北三省就有上百家企业从事这一行业,每个月都有企业关停。

2001 年 6 月,东亿机械扩产搬迁改造,围绕引进新设备还是沿用旧机床,企业内部产生了分歧。逄型伟审时度势,作出了一个大胆的决策,贷款上新设备,迎接市场挑战。他们通过租赁公司,花 300 万元,以租赁方式引进 4 台进口设备,完成了第一次设备的改造升级,从而大大提升了产品的可靠性。

用新设备生产出来的产品,在品质、成品率、合格率等各项指标检验中,都达到了预期目标,生产效率和合格率提高了 4 倍,原来三个人干的活,现在 1 个人就可以完成,产品形象也实现了大幅提升,吸引客户纷至沓来。此后,为了提升产品的整体质量,逄型伟投入巨资,接连引进了东北三省第一条紧固件连续淬火生产线和国内紧固件行业的第一条达克罗生产线,从此,东亿机械的产品表面处理和防腐问题得到有效解决,达到行业内领先水平。

逆势拿到明后年的订单 华益机电携技术与成本优势制胜市场

■ 王国萍 雷顺号

近日,记者来到福建省福州市华益机电设备有限公司位于福州市工业园区的新厂区,却看到:高度自动化的工厂里,新产品正源源不断下线。据福建省化油器行业协会统计,今年前 8 个月,华益机电主营产品出口同比增长 38.86%,利润同比增长 35.38%,目前,手中订单已延续到 2016 年 12 月。

技术创新,带来市场话语权

逆势拿订单,拼的是真本事。打开华益机电客户名录,一溜排开都是全球高端品牌。而之所以能够赢得这些客户,华益机电有限公司董事长陈俭敏认为,“靠的就是创新,有技术创新才有市场话语权”。

在化油器行业,“雾化无残留”是一个共同追求,谁能在确保性能的前提下,把化油器雾化性能提高,谁就能以更低的制造成本,赢得更多订单。2009 年,淘汰国内 30 多家候选化油器配件厂后,美国科勒公司及其部件制造商找到华益机电,提出只要“雾化无残留”合格率达到 95%就可以合作。

“当时美方的专家就住在宾馆里等着”,陈俭敏带着厂里的专家,夜以继日,只用了六天,华益机电就交出了让美方满意的答案,随之而来的是一笔签订至今的庞大订单。现在,华益机电的通用化油器“雾化无残留”合格率达 99%。

对技术研发的重视,华益机电颇有先见之明。1999 年,陈俭敏就着手化油器市场的调查研究与分析。次年,他做出了一个关于企业未来的决定:转型,将企业的发展方向从生产摩托车专门化油器转型为开发生产通用汽油化油器。

此后,华益机电又与清华大学、中国科学院天津内燃机研究所等高校、科研单位合作专门组建了高效研发团队,其中包括高级工程师 20 名,本科以上技术人员 100 多人。

吸引优质、高端客户的,还有华益机电的“同步研发”能力。它意味着,华益机电能够根据主机厂战略调整在第一时间进行同步研发。华益机电总工程师朱建玲介绍,在一次招标中,美国科勒公司提出化油器产品一次性装机合格率达 99.99%,几家国际知名企业都望而却步,华益机电却一举中标。

舍得重金投入,才有创新迭出。从 2000 年开始,华益机电每年用于研发的投入都在 1000 万元以上,相继实施了国家 863 计划、火炬计划等国家级创新科技项目 20 多项。目前,华益机电获得了 76 项发明专利,其中 12 项产品填补国内空白,3 项产品填补世界空白。

企业的发展,让逄型伟明显感到自身知识的不足。几年来,他走进各种课堂,聆听大学教授讲课,聆听成功企业家的创业发展经历;不仅自己学习,他还鼓励中层干部和技术骨干学习,使新引进的技术设备与企业员工实现了无缝对接。几年来,企业引进设备投入了几千万元,设备的更新换代也促进了产品升级。最近,逄型伟准备再投入近亿元,引进国际最高端的汽车紧固件生产设备,以提高国内行业的整体生产制造水平,为国际上要求更高的企业配套。

幸福计划:以利他之心经营企业

以“利他之心”经营企业,是逄型伟的座右铭。为了保证员工都能吃饱、吃好,公司每年给食堂补贴 40 多万元。劳动保护用品从防护眼镜、反光背心到劳保鞋一样不差,每年要投入 20 多万元。

东亿机械制定了详尽的员工幸福计划,内容涵盖员工买房购车无息贷款、采暖补贴、股权分红、员工家庭旅游计划、孩子勤学鼓励等 41 个方面。农民工小张 8 月结婚,公司为

小张出了婚车车队和头车,小张觉得在亲戚朋友面前特别有面子,婚假结束后,在公司里别提干劲有多足了。

逄型伟说:“我们做企业的最终目的是什么?那就是带领员工共同走向幸福。所以,作为企业的经营者,一定要把员工物资和精神两方面的幸福放在心里,让员工和企业同呼吸、共命运。”每天班前 10 分钟,东亿机械各个车间里都会出现同样的风景,各个班组的员工,人手一册大声朗读《孝经》。每周五的例会,逄型伟会带领全体干部集体学习和朗读《孝经》、《大学》等,这是企业在从民族传统文化入手,从精神层面引导员工。东亿还在员工中倡导日行一善,号召员工从行车不鸣笛、随手捡拾垃圾等小处做起,每人每天做一件好事,并进行积分考核,对员工给予旅游度假等相应奖励。

产品技术可以花钱买,但员工的忠诚度不是花钱就能买来的。逄型伟以利他之心经营企业,让企业实现了发展,也让员工生活得越来越幸福,员工对企业的忠诚度得到提高。目前,在东亿机械工作 10 年以上的员工已经达到 100 多人,占员工总数的 1/3 以上。

巨邦集团通过三大体系认证复审

■ 肖辨

10 月 9 日至 12 日,北京赛西认证专家组对江苏巨邦集团进行了为期四天的 ISO9001、ISO14001、OHSAS18001 三大体系认证复审,专家组通过座谈、观察和评审文件、记录检查等方式,对公司体系运行情况进行审核。审核结果表明,巨邦电气集团有限公司质量、环境、职业健康安全三个管理体系运行良好,专家组一致同意公司继续持有质量管理体系(ISO9001)、环境管理体系(ISO14001)、职业安全健康管理体系(OHSAS18001)三个体系整合管理体系认证证书,并认定该公司顺利通过此次三个体系认证复审。

整个外审工作,在各被审核部门的积极配合下,圆满结束。通过本次审核,各位专家提出了一些管理体系运行过程中的改进点,为企业今后的工作提供了正确的思路和管理体系改进的方向,集团副总裁虞胜财强调:“我们要针对专家提出的所有问题进行有效整改,并触类旁通,举一反三,使不合格项在公司各相关部门均得到有效关闭,以改进公司质量、环境、职业健康安全管理水平,通过资金投入、科技开发和提高三大体系的管理水平,降低各种事故的风险,有效地保证公司管理体系正常运转,使产品不断满足客户需要,让企业保持健康持续的发展态势。”



人本集团今年上半年开发新品四百余种

■ 新百

浙江人本集团积极发展具有自主知识产权的新技术、新产品、新工艺,培植企业发展新优势。今年上半年,集团技术中心共开发新产品 446 种,完成全年计划的 62%。新产品已成为企业发展的“助推器”。

人本集团技术中心主任郭长建举例说,轴承寿命成为制约汽车“三包”期的主要故障件。技术中心基于这种情况着力开发新产品,以适应市场需求,提高企业产能。最终成功开发出了长寿命汽车变速箱用深沟球轴承。该类产品投入市场后,将形成集团的销售和利润新的增长点。人本通过开发此类新产品,实现了轴承从进口转向国产化。

从今年初开始,人本集团技术中心就进一步调整市场结构和产品结构,推进现有产品技术转型升级,进一步完善新产品开发程序,瞄准装备制造业配套急需的高端产品,加速研发进程,在深沟球轴承、圆锥滚子轴承、圆柱滚子轴承和角接触球轴承等产品开发上取得突破。一批有市场潜力的新产品快速出产。

天正给员工发“梦想”

■ 钟国

日前,浙江天正集团举行的第二届科技节暨 2013 年技术进步与工业工程表彰大会上,董事长高天乐给技术人员颁奖,公司内部颁奖用的金银牌上,还有“致心怀梦想者”六字。

“企业不仅要给员工发福利,更要发放‘梦想’”。正如近日高天乐接受专访时说的,天正集团非常注重对员工梦想的激励,也用各种文化生活的方式鼓励那些勇于追求梦想的人。在宏观经济形势欠佳的前提下,天正近几年却实现平稳发展,特别是今年,同比增长速度处在温州同行业前列。高天乐说,这与所有员工的共同努力分不开。他说,今年上半年,天正推出了“超越梦想”计划,已经在销售系统、生产系统落地,未来两个月内,“超越梦想”计划也要在研发系统、技术系统相应推进。

在天正员工的内部培训中,高天乐让每一个员工去理解、接受和认同。“前段时间我在给员工培训的时候谈到了理想,对于企业来讲,我们要思考的是,我们能够给这个社会创造什么,社会能够回报给我们什么?”高天乐说,企业需要创造更好的产品,让它富有更高的价值。具体地从事这些工作的员工首先要认同这种理念,热爱这份事业,才有可能用心地制造出好产品。



白;在每年国际标准大会上,华益机电作为国家通用小型汽油机化油器两项行业标准的起草和修订单位,代表中国企业参与了国际标准修订,执掌了中国化油器行业标准的指挥参与权,改变了这项国际标准由美日德企业控制的局面。

正因为有底气,华益机电才敢于在国际市场上与来自美国、日本、德国、法国的著名化油器品牌竞争,并将产品销售到素来注重精细的德国、日本市场中去,年产值超过 10 亿元。

“机器换人”,带来成本红利

“从发出指令、原材料投入到主机厂装机等一系列过程只需 90 秒,从上线到下线,自动化一次性成型,比普通数控机床提速 75%,产能增加 4 倍以上。”走进华益机电数控车间,朱建玲告诉记者,目前已经实现数控自动化生产,各环节均由机器人来完成。

自动化改造,让华益真切尝到了甜头。一台机械手,能代替 30 多个工人。通过 3 年多的自动化改造,员工从 2008 年末的 1300 人,减少到现在的 1000 人,产能却提升了 50%。今年上半年,华益化油器高端市场占有率超过 60%,通用高端化油器连续 10 年销量全国领先。

华益的自动化,走的是引进国外先进技术,进行改造设计,使之符合企业生产实际的

路子。与直接从国外购买自动化设备相比,成本大大降低。

“一条自动化生产线,从国外购买要 2000 多万元,通过引进、消化、吸收,再自行设计制造,只要 1000 万元。”朱建玲说,2009 年开始,华益机电就与清华大学等合作改造生产线,先是尝试半自动化,慢慢发展到全自动化。

借助于自动化的“翅膀”,如今华益机电正从制造业单体到供应链协同制造再到产业协同制造,逐步完成“制造—智造—创造”的转型。陈俭敏告诉记者,华益机电的自动化建设正处于新一轮企业转型计划时期,目前已投入 1 亿多元,将结合信息化、数字化深入应用,不断优化相关流程及强化各个系统之间的对接,有效实现生产设备网络化、数字化管理。

“未来化油器产品创新的方向是安全、节能环保、智能自动化。”陈俭敏表示,华益机电除了把主营业务做精做专,做强做久,成为行业细分市场的全球领跑者外,将启动新一轮转型,往新型汽车、摩托车发动机整机行业方向发展。

现在的华益机电已大举向新型发动机全产业链进军。上游,华益机电开始涉足发动机成套设备的总承包,汽车、摩托车制造业企业要用发动机,华益机电提供整机服务;下游,华益机电大张旗鼓地扩大产能,哪里要用发动机化油器配件,就往哪里拓市场。