

凝聚新生力量 精准转型升级

谋划在先 逐浪前行

——专访永康市协恒实业有限公司副总经理吕政



吕政

接棒并不是单纯从父辈手中接过基业,还要站在父辈的肩膀上传承创新,让企业在新时代发展的洪流中逐浪前行。5月24日,在接受记者采访时,永康市协恒实业有限公司(以下简称“协恒公司”)副总经理吕政这样说。

抓住跨境电商风口 提前占好位

2018年,刚迈出大学校门的吕政进入了家族企业协恒公司。该公司成立于1987年,专业生产汽车维修设备

和小型建筑机械,产品销售以外贸为主。彼时,还是个职场萌新的吕政直接将自已安排在生产车间,锻炼自己。因为那时候,我对零部件的生产工艺,产品的整条生产流程完全不懂。吕政说,正因如此,更让他觉得只有摸透产品性能,才能更好地向市场推广产品。而这也是他首先选择进入生产车间锻炼的初衷。

在该公司生产车间的一年时间里,吕政深入学习了产品的生产工序、流程和产品质量改进等方面,可以说小到一颗螺丝大到一件成品,他都深谙于心。随后他进入了公司销售部,也就是在这个时候,他看到了电商发展的新趋势。如何牢牢抓住这个新风口?凭借着在学校学到的专业知识,吕政着手布局跨境电商。尽管当时团队只有两个人,他们对电商运营一窍不通,但他们利用6个月的商标注册周期开始疯狂吸入知识。每天听课加实践,从产品页面的制作、产品上架到最终的店铺经营,他们在摸索中前行。功夫不负有心人,待商标注册周期完成后,团队立即在亚马逊平台上检测了自己6个月以来的学习成果。令他们意外的是,在产品上架的第一天,就收到

了客户订单,这无疑是对他们学习成果最大的肯定,也为日后经营打开了新局面。

无论是从生产车间做起,还是布局跨境电商,在与吕政的交谈中,记者总能感觉到他对每件事情的未雨绸缪,在予以实施前,他总会提前谋划。市场怎么发展,谁也无法精准预判,而我要做的就是提前占好位。当机会来临时,才能比别人走在前面,我相信机会总会留给有准备的人。吕政说。在他的运营下,目前公司跨境电商业务主要以日本、美国市场为主,每年都能为公司带来几千万元的经营性收入。

智能制造保障品质 为企业发展赋能

吕政告诉记者,协恒公司的产品具有专业性强、针对性强、类目小等特点,虽然不似其他行业竞争激烈,但这不是企业可以停步歇脚的理由。只有不断提高技术水平,推动产品生产革新,才能让企业在市场上更有竞争优势。当前,该公司正在实施的数字化转型升级,也为企业高质量发展奠定了坚实基础。

目前,公司焊接车间80%已使用机械手,也开设了多条装配自动化流水线,这些都能从源头上提升产品品质。吕政介绍,传统人工生产的产品质量不稳定,而智能化机器设备可以大幅度提高产品稳定性与质量。当前机器换人还在实施阶段。我们只有加速制造业与信息化的深度融合,才能更好地推动产业走向智能化,完成全面转型升级的目标。吕政坦言。

近期,协恒公司还引进了ERP项目,推动制造业板块数字化转型。接下来,该公司将从设备、大数据等方面不断更新,提升产能产量,增强自身的核心竞争力。

相较于父母那辈更侧重于生产、更重视数量的状况,如今负责跨境电商运营的吕政则更看重品控、品牌打造。虽然当前跨境电商业务只占公司总体经营的一小部分,但在疫情期间,跨境电商仍有较大的发展空间。吕政说,当下,该公司的自主品牌RedSun已通过品质出海,从长远规划来讲,无论是企业外贸出口还是跨境电商,走自主品牌出海之路才是更长远的布局。

融媒记者 潘燕佳

温度决定企业逐利力度

专访永康市友博工贸有限公司副总经理邱志鹏



邱志鹏

义利并举 务实创新 是新时代永康企业家精神,也是我们公司一直以来秉承的宗旨。其实,我还有个不成熟的看法,我认为企业不应只有逐利的力度,还应有对员工的温度,如此方能长久发展,获得更大的长期红利。5月24日,永康市友博工贸有限公司(以下简称“友博公司”)副总经理邱志鹏说。

专注一个方向 稳定市场份额

友博公司主要生产保温杯内胆、

日用金属制品、不锈钢制品等,曾是我市较早实现自动化生产的制造企业。

2017年,23岁的邱志鹏大学毕业。综观绝大部分创二代的成长史,无论是被动还是主动,在掌舵家族企业之前,他们几乎都会选择销售这个职业,加速成长。邱志鹏也不例外。

大学毕业后,我在一家新能源企业从事销售工作。之所以不选择直接进入自家企业,目的很简单,就是为了能学习更多的销售知识。邱志鹏说。在从事销售的两年时间里,邱志鹏吃了数不清的闭门羹,然而乐观的他始终坚信只要专心做好一件事,付出就一定会有回报。两年后,他已经掌握了一套属于自己的销售技巧。

而就在这时,在父辈的召唤下,他决心回到家族企业——友博公司。

从2019年开始,邱志鹏担任该公司一个销售组的组长。10万元、15万元,凭借着前期积累的人脉与学到的技巧,邱志鹏顺利完成了公司下达的销售指标。把商品卖给对的人,向对的人推销自己的商品。简

单来说,就是要研究好产品的市场定位。工作中,他反复对团队成员说,一个人或是一个组织的力量和资源是有限的,所以必须专注于一个方向,尽管我们只是为保温杯企业做配套,但只要坚定地朝着这一方向前行,同样大有可为。

深耕行业多年,如今,友博公司不仅为我市主要龙头保温杯企业做配套生产,甚至还把触角伸到了省内多家规上保温杯企业,拥有了稳定的市场份额。

用关怀塑造雇主品牌 打造有温度的企业

创业者在创富的过程中,不要着眼于物质的诱惑。我们始终要有一种观念,那就是企业每天赚的利润,并非等同于你个人的财富。交谈中,邱志鹏分享了自己进入家族企业后,最真实的感触。

邱志鹏认为,企业要真正做起来,有温度非常重要。企业需要蒸蒸日上,只有将整个团队的目标与个人目标紧紧融为一体,才能达到1+1>2的效果。企业员工与机器、设备是不同的,机器设备尚需定期的维修和保养,

更何况是人呢?人更加需要被关怀。邱志鹏说。

近年来,在邱志鹏倡导下,友博公司的人文关怀氛围愈发浓厚。员工生日有蛋糕、逢年过节有礼品,把员工的小事放在心上,逐渐成为友博公司里润物细无声的关注内容。因为这种关怀和薪酬福利是不一样的,它更多表现出的是对员工身心健康的关心,属于精神属性的报酬。因此,可以说如何打造一个有温度的企业,员工关怀是始终贯穿于我们管理工作的一条指导线。邱志鹏说。

义,就是诚信、重义,是正确处理生产经营过程中各种利益关系的道德准则。利,包括公利和私利,只有平衡好两者关系,企业才能更好发展。邱志鹏说,企业要想留住和吸引人才,必须懂得如何激励和关爱员工,满足员工在精神层面的需求,才能影响他们的心理、情绪,由此提高员工的工作效率、稳定性和敬业度,进而有效减少人员的流失,塑造优秀的雇主品牌。

融媒记者 程明星