

爱拼的南海老板

这些故事告诉你,为了拼经济,南海的老板们有多努力



新年伊始,不少南海的企业家已经忙得团团转。躺平不可取,躺赢不可能,奋斗正当时。为了拼经济,南海企业家有多拼?一起来看看这几个故事。

张伟明

假期忙思考战略 开工忙项目落地

刚刚过去的春节假期,广东星联科技有限公司董事长张伟明有点忙。

“从去年末开始,我们就能预想到,今年整个经济形势是向好的,值得加大投入,所以借助春节假期的契机思考企业如何扩大投入。”在张伟明的办公室里,他告诉记者,在春节假期里,他对企业产品的市场推广战略进行了重新梳理、调整。

熟悉广东星联科技有限公司(以下简称“星联科技”)的人都知道,自2015年起,星联科技与翟金平院士团队达成合作,对“ERE”技术进行产业化推进,目前已经成功研发了ERB挤出设备、超高分子量聚乙烯制品、高堡膜等主打产品。

“我们将技术转化为产品,用了五年时间,然而就在我们准备将产品进行大力推广的时候,碰上了疫情。”张伟明回忆说,受疫情的影响,产品的市场推广计划可以说是举步维艰,很多项目的洽谈都遇到了大阻力。

目前全国整体疫情已进入低流行水平,各地疫情保持稳步下降态势。企业又是最先感知市场“水暖”的主体,所以在春节期间,张伟明放弃了休息,与员工们共同制定新一轮的市场推广战略。

“我们要把失去的时间都

抢回来,把落后的步子赶上来。”春节假期刚结束,星联科技就正式开工,其中公司里的业务员当天就奔赴四方,与客户进行交流,拼抢订单;留在办公室里的人,则是抓紧时间筹备参与4月份将在深圳举办的国际橡塑展,计划展出ERB生产线、超高分子量聚乙烯制品、高堡膜等主打产品。

“这个内容要留意一下。”“注意更新数据。”1月30日,记者走进星联科技时,看到办公室里一片忙碌景象,员工们或拿着文件进行交流,或在会议室里进行探讨,而张伟明也时不时穿梭在各个部门,与员工们进行交流、探讨。

“我们相信今年一定是个丰收年。”张伟明满怀信心地说。

信心比黄金重要,带着这份信心,张伟明又继续研究新问题:如何整合优势资源,为企业未来的发展加把火?

“企业要成事,研发、市场等核心要素都要抓,但是企业不需要样样都做到最强,只需要把核心技术掌握在自己手里即可,其他的事情,可以依靠合作,这样企业发展才会走得快走得稳。”张伟明说,目前公司正在西北地区推广农用地膜,已与当地的大学、研发机构共同合作,推动产品落地,推动行业技术进步。

黄良辉

年前年后一样忙 时不我待谋发展

1月17日,腊月廿六,广东南海启明光大科技有限公司董事长黄良辉出现在白云机场,但他并不是要回家过年,而是赶在春节假期来临之前,再多拜访一些客户。

1月30日,大年初九,记者来到广东南海启明光大科技有限公司(以下简称“启明光大”)时,黄良辉刚刚与内部人员开完会,20分钟后,他又开始接待到访的客人。

1月31日,大年初十,黄良辉一早又开始拜访客户。

“我们董事长一直都很忙,年前一直在出差。”启明光大工作人员梁影告诉记者:“开年回来之后,董事长更忙了,一天之内分别与三五拨客人进行交流,一个会议被来访电话打断两三次。”

“老板越忙,越密集地跟客户进行交流,我们越开心,相信公司今年的绩效不会差。”梁影笑着说。

“去年由于行业发展存在

不确定性,所以我们更多是在修炼内功、打基础。”黄良辉说,“今年大家都在拼,我们不能落后,要竭尽全力。”

据了解,启明光大主要是以纳米导电材料和柔性传感等前沿技术为核心,产品主要面向新型光伏太阳能、新型电子元器件和柔性传感器件三大板块,广泛应用于5G通讯、新型光伏太阳能、智能电子及医疗健康等高附加值产品上。

在2022年,启明光大完成了新一轮近亿元的股权融资,给企业发展注入了强大的动力。同时,近两年由于市场发生变化,启明光大的客户群也发生了变化。

“之前受疫情影响,与客户面对面交流的机会减少,现在我们要抓紧时间进行交流,共同谋划新一轮的发展。”黄良辉说:“我们的发展目标是,到2025年成功在科创板上市,通过拥抱国家队与实力资本,实现多方的互利共赢。”

► 黄良辉(中)外出拜访客户。受访者供图

► 农百乐(左)通过智能看板跟进订单生产的最新情况。珠江时报记者/施玥卓 摄

农百乐

立足技术全力以赴 主动出击抢订单

“新年开门红,开工第一天我们就拿到了订单!”正月初八晚上,佛山市艾乐博机器人股份有限公司总经理农百乐在微信朋友圈晒出了自己在新年签下的第一笔订单。据农百乐介绍,该订单是其与一家本土企业签下的软件服务类合同,将帮助企业更快更好地实现数字化转型。“新年伊始,企业加快‘数智化’脚步,不仅体现出他们信心十足,也让我们充满了干劲。”农百乐兴奋地说。

佛山市艾乐博机器人股份有限公司(以下简称“艾乐博”)是一家集研发、生产、销售和服务为一体的高新技术企业,长期深耕在自动化、数字化、网络化和智能化工业机器人领域。近年来,除了有美的、飞利浦等大企业找艾乐博定制自动化生产线外,不少南海中小企业也陆续与艾乐博达成合作。

开工第一天,除了签下新年的第一笔订单,农百乐还忙着召开新年的第一场内部座谈会。“传统业务今年应该没问题”“WMS系统去年虽已完善,但有些细节还要处理”“供应商这几天将陆续上线报价”……内部讨论会上热火朝天,各部门到岗率超过80%,员工们不仅工作状态饱满,还制定了个人的年度计划进行分享。

座谈会上,农百乐提出将在今年采取全新的管理模式——OKR(目标导向)模式。“我们今年不希望‘1+1等于2’,而是希望实现‘N

的N次方’式的指数增长。”农百乐表示,全新的管理模式将替代曾经以KPI为导向的管理模式,将有效提升员工的积极性和自主性,从而实现企业的全面发展。

除了施行全新的管理模式,农百乐认为新年谋发展仍需要以提升技术为基础。“十年磨一剑,今年是艾乐博成立的第11个年头,我们要继续做好技术提升工作,用技术这把利刃在新能源、半导体等新赛道上做精做强。”截至目前,艾乐博已有十几项发明专利,预计在今年将实现发明专利累计超50项。

记者了解到,艾乐博在去年对内部的人员架构和业务拓展都进行了全新调整,还将原本用于购地建厂的资金全部用在技术研发上。“在退潮期,我们找方向、揽人才、搞研发、搞营销,为的就是能在今年大干一场,而技术正是我们能不断转战新赛道的内核所在。”农百乐说。

“有三年没去印度看看工厂,现在疫情放开了,我今年打算去一趟印度。”农百乐表示,公司2016年就在印度开设了工厂。此外,农百乐也计划于今年4月赴德国参展。“政府和企业怀揣的心情是一样的,政府帮助我们提振信心,我们也应该脚踏实地地练好内功,主动出击谋发展。”农百乐表示,时隔三年能再次“出海”抢订单,不仅有信心,也很期待。



▲张伟明(右)介绍企业科技创新情况。珠江时报记者/刘贝娜 摄



► 黄良辉(中)外出拜访客户。受访者供图



► 农百乐(左)通过智能看板跟进订单生产的最新情况。珠江时报记者/施玥卓 摄

66

爱拼的老板这样说——

广东星联科技有限公司董事长 张伟明

从去年末开始,我们就能预想到,今年整个经济形势是向好的,值得加大投入,所以借助春节假期的契机思考企业如何扩大投入。

我们要把失去的时间都抢回来,把落后的步子赶上来。

我们相信今年一定是个丰收年。

广东南海启明光大科技有限公司董事长 黄良辉

去年由于行业发展存在不确定性,所以我们更多是在修炼内功、打基础。今年大家都在拼,我们不能落后,要竭尽全力。

之前受疫情影响,与客户面对面交流的机会减少,现在我们要抓紧时间进行交流,共同谋划新一轮的发展。我们的发展目标是,到2025年成功在科创板上市,通过拥抱国家队与实力资本,实现多方的互利共赢。

佛山市艾乐博机器人股份有限公司总经理 农百乐

新年开门红,开工第一天我们就拿到了订单!

在退潮期,我们找方向、揽人才、搞研发、搞营销,为的就是能在今年大干一场,而技术正是我们能不断转战新赛道的内核所在。

政府帮助我们提振信心,我们也应该脚踏实地地练好内功,主动出击谋发展。时隔三年能再次“出海”抢订单,不仅有信心,也很期待。