

永康日报

2015年3月  
乙未年正月十八  
星期日 今日8版  
第7925期

8

  
永康生活网公众微信

  
浙江新闻二维码

# 两个3亿投资撬动50亿产出

## 看步阳集团如何通过创新驱动来做强实业

□记者 王导

最近,步阳集团董事长徐步云的心情格外好。在开工至今短短一个星期内就连开三场动员大会后,徐步云又准备“周游”25个省市,为经销商送去奖励和信心,同时计划外出考察学习。

去年,步阳集团专注实业,在严峻的经济形势下实现逆势增长,年产值达50.2亿元,荣获我市“3510”工程“航母企业”称号。“这既是荣誉,也是鞭策。”成功跻身“航母级”企业,让徐步云愈发觉得自己“停不下来”。

的确,一直以来,步阳集团就没有停止过创新驱动、做强实业的步伐。尤其是前年和去年,该集团连续两年投资改造超过3亿元,成为我市工业投入十强企业,为产值提升注入了强大动力。

投资,只有投到“刀刃”上,才能有高产出。那么,步阳集团的两个3亿元投资是如何撬动50亿元产出的?

### 1.6亿元为流水线“换装” 产能提升50%

在步阳集团总部厂区三区,两条全自动流水线犹如两条巨龙贯穿整个车

间。门面压铸机、焊接机器人、无磷处理线等自动化设备实现了各工艺流程的无缝对接,减少了半成品的搬运,降低了人工成本,提升了产能。

“以前三区每天只能生产3000樘门。去年,通过‘机器换人’,对流水线工艺流程进行改造提升,同样的场地可以同时容纳两条流水线,并且在员工减少30%的基础上,产能反而提升了30%。”徐步云说。

三区只是步阳集团“机器换人”的一个缩影。徐步云介绍,去年集团仅在设备引进、流水线改造方面的投入就达1.6亿元,对所有流水线进行了一次“换装”。

“换装”后,该集团的效益很快凸显:门业产能提升50%以上,产品质量显著提高,企业口碑明显提升,市场占有率大大提高。

### 引进EPR管理系统 门产品接受“私人订制”

技改投入的效果让徐步云感到满意。不过,在他看来,消费者的满意才是真正的满意。“作为一个‘门内人’,通过技改生产出好门只能算实

现了一半的价值,而剩下的一半就是要不断完善配套服务,安全有效地把门安装到消费者家中才能算完成。”徐步云说。

为了更好地实现“另一半价值”,步阳集团去年引进全新的EPR管理系统,推行精益管理,打通了企业内部生产流程和企业对外协调的直线沟通渠道。此外,步阳集团还开通了网站、手机APP等移动终端的入口,与不断下沉和优化的线下经销商渠道相结合,为消费者提供24小时在线咨询接单服务。消费者不仅可以自主订制喜欢的款式和颜色,还能在线下单,享受上门安装服务,并为安装服务打分评价。

这种打破固有管理体制和传统服务模式的做法,成为步阳集团“逆风奔跑”的强大助推力,市场销量明显上升。去年,步阳门销量达300万樘,同比增长14%。

### 瞄准智能家居再发力 目标再增50亿

“50亿元产值给了我们巨大的鼓舞,让我们更加坚信,在当前经济新常态下,企业只有坚守实业,苦练内功,提升管理,深挖潜能,才能在逆境中发展。”徐步云说,这是一条“不能停下来,也根本停不下来”的路。

为寻求新的增长点,提升产品的科技含量和附加值,该集团将目光瞄准了智能家居控制系统新产品的开发,希望通过综合网络通信技术,将家庭智能控制、信息交流、小区安防等有效地结合起来,融智能照明、安防、家电控制等为一体,为用户提供安全、便捷、舒适、智能的个性化居住环境。

新项目实施后,将为步阳集团进一步做大做强实业奠定基础。“由我们实施的年产10万套智能家居控制系统和100万套智能防盗产品生产线建设项目,是省级重大产业项目,目前进展顺利,项目建成之后,年销售收入将增加50亿元。”徐步云信心满满地说道。

YRCB 永康农商银行

永康人自己的银行 请您关注今日头条



春耕临近  
月销“铁牛”千台

6日,浙江挺能胜机械有限公司生产车间内呈现一派繁忙景象,员工正在对一台台手扶拖拉机进行调试。据悉,随着春耕临近,“小铁牛”进入销售旺季,该公司生产的手拖月销量在1000台以上。

农行视角  
中国农商银行  
林群心 摄

## 电磁炉无故开机 都是蟑螂惹的祸

经常无故开机,烧菜时按键却会失灵?周女士家的电磁炉出了莫名故障。8890加盟商维修人员打开电磁炉底盖,一群蟑螂掉了出来,原来都是这些“小家伙”惹的祸。

8890 2版

## 北宋状元何涣 祖籍成谜

针对“何涣为金华永康首个文状元”的观点,笔者查阅史料发现,北宋时期有三个永康,况且把何涣说成何执中的孙子,有些牵强附会。何涣是不是金华永康首个文状元,期待研究者能够找到令人信服的证据。

西津吟风 8版

3.8妇女节 恭祝全市妇女姐妹节日快乐家庭幸福

永康市妇女联合会