

徐雅彬 精打细磨深耕高端市场

对话纳税双百企业掌门人⑭



开源公司总经理 徐雅彬

记者 吕高攀

着眼于开发拥有技术性优势的产品,瞄准手持式电动工具的中高端专业市场,发力提升产品附加值,市开源动力工具有限公司的产品已经在美国、德国、日本和澳大利亚等生产制造先进的国家主流消费市场中站稳了脚跟,对标得伟、博世等国际一流电动工具制造商。

人物印象▷▷▷

前不久,在对一批即将出厂的角向磨光机做最后检验时,开源公司检测部发现该批次产品由于碳刷部位的个别铆钉凸出,可能导致产品在长时间使用后出现安全隐患。看到检测报告中对碳刷会造成一定影响,但重新拆解安装即可的评价报告,徐雅彬毅然决定截留出现状况的500台角向磨光机,并宣布将其全部报废。

接到暂缓发货的通知,合作方驻开源公司的品质检验员在了解到详细情况之后,不由得竖起了大拇指,并立即将开源公司坚持品质的做法汇报至总部。

容不得一点瑕疵。这是徐雅彬一直

坚持并要求研发和生产人员执行的理念,不少员工曾经认为如此一丝不苟地尊崇品质将会成为企业快速发展壮大的羁绊,然后最后所有的员工都发现,被改变的不是徐雅彬,而是自己。在徐雅彬的影响下,营销团队经常义正言辞地拒绝一些不求品质、只讲价格的订单,生产环节一旦出现质量差池,一线员工都能马上提出更正要求。

开源公司的产品检测线总是一直保持满负荷运作状态,不过,在徐雅彬看来,单纯的检测并不是检测线的最大作用,如何在发现问题之后追根溯源,彻底解决品质问题才是其对企业的贡献。

对话徐雅彬▷▷▷

问:现阶段,电动工具市场的发展已经进入深度调整期,你如何确立开源公司的市场定位及发展方向?

徐雅彬:一直以来,我们把企业发展的定位瞄准手持式工具中高端市场,凭借开源在角向磨光机产品上的专注力,我们在欧美市场的专业化电动工具市场中已经逐渐站稳了脚跟,与大型建材超市的合作让公司的研发、生产和管理体系都取得了长足的进步。

现在,企业已经建立起一套完整的产品开发体系,投入数百万元建立起来的实验室处于行业领先地位。依托于这些先进设备,我们会对每个产品的数十项参数逐一检测,并单独列出曲线,将其与国内外中高端同类产品的参数相比较,确定产品运行最佳搭配。

问:如今电动工具市场竞争日趋白热化,你们会从哪些方面进一步扩大自身的竞争优势?

徐雅彬:对外,我们的提升市场竞争力的方式是品质和创新;对内,我们的赢利空间来自不断优化管理体系。

今年,我们的管理团队认真梳理每一道生产流程,精益化生产取得突破性的进展。比如,在电机生产车间,我们重新改造流程,增加了两台检测设备,看似扩大投入,其实不然。由于在相应的关键环节上增加了一道检测程序,大大减少产品的返工率,反而理顺了后续的生产流程,每天的产出率提升了近20%,生产成本降低了26%,员工干活更加轻松,收入比原来高出不少。同时,我们在电机、精工生产环节引进多台全自动生产设备,进一步提升生产环节的

目前,我们的研发团队会在合作伙伴提出要求的基础上,进行二次开发,形成优化方案之后才会将产品交付对方检测,这种操作模式总能给合作方带去意外的惊喜,同时进一步确立开源公司在生产供应环节的优势。

接下来,我们将在定向开发的基础上,拓展自主研发领域,形成全新的系列产品,为客户提供更多选择。

前不久,我们已经成功注册KYT自主品牌,该品牌瞄准电动工具家用市场,将专业化应用领域的技术与家用市场的需求相结合,特别是一带一路市场,将成为我们自主品牌的重点开拓领域。

品质把控能力。

另外,我们已经初步确立了信息化管理改造的目标,在实现自动化生产的基础上,全面导入信息化管理模式,从外部的供应和销售体系的升级,到内部物联网应用,让企业的管理从制度化向数据化转变,以透明、实时、快速的数据交互体系完成企业管理模式的更迭。

前不久,我们考察了一家国内一流的管道制造商,他们自主开发的信息化管理体系令人耳目一新,不仅管理层可以实时监控生产体系的运作情况,一线员工均可以实时查看自己的收入。

现在,我们正在全力整合供应、生产和销售体系,为直接导入数据化管理模式做准备。

我的难忘时刻▷▷▷

国际连锁巨头为我们开庆功宴

这是一场非常特殊的庆功宴,参与的人员是美国大型家居装修建筑材料超市的副总裁、亚洲总裁、供应链总裁、项目工程师和我们公司的全体人员。当我接到开庆功宴的邀请函时,对方的联系人员一再吩咐,庆功宴的所有费用必须由他们支付。

令我意外的是,来到庆功宴现场时,这位副总裁亲自带着一只非常大的行李箱,他声称这是带给开源公司所有员工的重要礼物。工作人员热情地上前帮忙一起推箱子时,固执的老人坚持必须由自己将礼物带到庆功宴上,并将其亲手分发给每一位开源公司的员工。

庆功宴上,这位副总裁用专门为宴会致辞而学会的生硬的中文向我们表示最真诚的感谢,他简单的言语让在场的每一位员工都挺起了胸膛。

当第一个接过印有这家大型超市品牌Logo的T恤时,我非常激动。我深深感到他们对开源公司的认同,这是超出普通合作伙伴的情谊,是企业全体员工起早摸黑、加班加点的努力换来的最佳褒奖。

我深刻地记得,4个月内,我们完成定向开发并生产了超过50万台角向磨光机,终于填补了该大型超市由于原先供应商突然出现资金链问题停产而造成的产品空缺问题,凭借优异的品质把控和强大的生产能力,我们赢得了对方的信任。

这段历程让我们接下来的合作非常顺利,现在开源公司已经成为该商超手持式电动工具供应量排名前三的供应商。与他们之间的深度合作,也成为我们进一步开拓美国中高端电动工具市场的重要支点。

自信让生命最美丽,
微笑拥抱每一天!
徐雅彬



掌门人对谈全媒体同步播出
纳税双百企业