

应国京 :傲气超人 ,重装出发

对话纳税双百企业掌门人②8



超人公司董事长 应国京

□记者 吕高攀

一支拥有30多年发展历史的老牌小家电劲旅,在国内生活小家电领域当中,超人已经拥有偌大的名头。专注于剃须刀及个人护理电器研发、制造及销售,浙江超人科技股份有限公司已成为一家以自主研发、精工制造和品牌运营为三大核心竞争力的高科研制造企业。

如今,信息、智能、工业4.0等强大的基因法则正在重构超人,实现从标准到自动化、数据化和智能化的变革,科技、精工、细做、创新不断孕育出新的能量,助推超人实现新腾飞。

人物印象▷▷▷

从超人小家电的业务员到自己创办公司,再到回归超人,应国京一直都将自己视为高级市场专员,手里拎着超人的四件套,他依然执着于消费者的体验和任何产品细节:别看如此简单的包装,也需要我们特别用心。我要求设计人员预先策划好单件产品包装、成套产品的组合形状以及手拎包装的尺寸,确保产品在消费者手中不会出现摇晃。

年近不惑,正是热情与成熟完美结合的生命时间点,两鬓上几缕不显眼的白发给应国京平添了几分智慧的印记。从办

公室到车间,应国京总喜欢坐电梯直达-1层,然后通过车库大门前往,尽管只是缩短几步路程,他都觉得是在节约时间。以创二代的身份接手超人,在同事和下属看来,应国京就如同一个小超人,每天都有使不完的劲。

回归超人短短一年时间,研发、生产、销售等各个环节都已经深深刻上应国京的影子,甚至在于一些非常不起眼的企业管理细节上,而正是源自于对消费者体验的细心呵护让他推动着超人二次出发。

对话应国京▷▷▷

问:你提出“强劲超人,换芯出发”的口号,目前,超人最大的变化在哪里?

应国京:可以说,在市委市政府和各级领导的支持和关怀下,超人确实正在经历一个深刻的变革,并已经踏上二次出发、奋起直追的道路。现在,我们通过自动化和智能化来实现生产升级和产品更新换代。

从注塑、喷漆到组装,超人重新布置了多条生产流水线,初步实现了自动化和精益化生产。

以新型、高配注塑机配上机械手和传输履带,再加上全自动智能给料系统,注塑车间已经焕然一新,除了最后的零部件整理程序,整个车间基本不用任何人工操作。现在,新的注塑车间成为员工们最理想也是最向往的工作场所,不仅操作简便,且在先进环保设施的作用下,基本消除噪音和异味的工作环境非常宜人。

接下来,我们还将持续对该车间进行设施改造,加装玻璃隔墙,全面实施无尘化作业,进一步提升零部件的品质。

吹风机作为超人的拳头产品之一,我们耗资2000多万元引进了成套的国际一流的生产线和组装流水线,其中包括应用于电吹风关键零部件、集生产和检测于一体、日产量可达2万余件的全自动焊接操作台,有效降低作业难度、提升员工效率的烧焊设备,等等。

目前,这些流水线承担着生产和测试的双重任务,不仅需要一直处于满负荷运作的状态,并以此不断磨合超人特有的技术和生产要求,进一步达到形成可以完美复制的目标。

问:一直以来,超人始终深受国内消费者的欢迎,接下来又该如何自我超越?

应国京:生活小家电与大家的生活息息相关,永远都是朝阳产业,但是如此成熟的产品与模式对企业来说更具挑战性,消费者更关注产品的使用性能和舒适度。

过去一段时间,我们通过生产端改善自身状态的同时,也在积极整合上下游的供应链,突出标准化生产的特性,收缩产品线,重新聚焦超人最擅长的剃须刀、吹风机等产品。

同时,我们提高了零部件的品质要求,将其锁定生产能力和品质都处于国际一流水平的零部件供应链商。我们全方位实施产品的

标准化战略,整合零部件系统,清理压缩物料种类近30%,实施多产品通用配件原则,极大降低了研发成本和生产成本,有效加快了质量标准一体化建设的步伐。

比如,我们的剃须刀产品目前采用的电池全部压缩为两种系列,外形和接口全部采用目前通用的标准,并统一印制电池供应商的标识,大大降低采购成本的同时,减少了零部件的库存和报废率。

另外,我们正在塑造全新的消费体验模式,贯穿个人护理小家电的整个领域,开启未来智能化的生活方式。

我的难忘时刻▷▷▷

优质经销商十年再续前缘

12日,一位来自湖南长沙的同龄人到超人做客,他与我有着诸多共通点,同样是创二代,受父辈影响,从小就扎根于生活小家电领域,唯一不同的是我们在整个供应链中扮演着不同的角色,我处在生产端,而他则属于销售端。

2008年前,他的父亲所经营的湖南区域的生活小家电营销网络曾经是超人的忠实拥趸,将超人的产品带给湖南广大的消费者。然而,遗憾的是,随后一段时间,超人逐渐失去了湖南市场和这位忠实的合作伙伴。

令我高兴的是,新一代超人小家电的崛起重新吸引了这位伙伴的目光,他与他的团队再次来到超人,体验超人近几年发生的深刻变化。从研发、生产、新型的外观设计以及不断提升的品质,这位年轻的老江湖

多次发出由衷的赞叹。

参观结束后,我们分享了关于生活小家电的生产和营销理念,他重新审视了超人的发展轨迹之后,毅然与公司签订了合作协议,重新成为超人的合作伙伴,并对超人小家电的市场前景充满了信心。

目前,我们不仅正着手企业内部改革,同时对超人的营销体系也在不断改善。通过缩短中间环节,强化售后服务保障,给经销商更强大的支持,直接调动终端营销网络的积极性和主动性,并让消费者更好地体验超人带来的整体服务。

从现在的改革情况来看,我们的调整是成功的,整个超人的产品体系中,市场售价较高的三头剃须刀系列更受市场欢迎,占据所有产品系列销售份额的30%左右。

强劲超人
换芯出发
应国京



掌门人 永康日报全媒体同步轮播
纳税双百企业