

▲ 吕东飞
赵元君摄

我是90后,目前在河北石家庄高新技术产业开发区工作,担任河北誉仁堂健康科技有限公司总经理。公司主营保健食品、功能性食品等产品。2014年大学毕业后,我进入父亲创办的企业工作。当时,很多人觉得我是“背靠大树好乘凉”,所以从一开始,我就决心闯出自己的天地。

彼时,保健食品和康养行业的行情看好,我认为自己抓住了“成功密码”。在没有经过充分市场调研情况下,就坚持开发有机硒产品和推进智慧康养项目。结果初战折戟,市场反响平平,远低于公司预期。这次打击

在父辈的基础上继续探索

■ 吕东飞 河北石家庄 康养行业

让我懂得创业的艰难,开始真正沉下心来学习。

在父亲的建议下,我从基层做起,钻研公司上下所有的工作流程,向员工学习具体业务。几年积淀下来,我对市场有了更敏锐的把控,也对企业未来发展有了系统的见解。

有了之前失败的经历,我不再轻

易冒进,而是首先立足市场,对消费者的需求进行分析。根据不同年龄段消费者的需求和饮食习惯,公司陆续推出多款有机硒产品。这一次,市场反应不错。我还在多个互联网平台开通了线上商城,并大胆拓展业务范围;同多家康养机构合作,推出定制康养服务。渐渐地,越来越多的客户上门求合作,公司的发展之路越走越

越宽。

五年过去了,如今公司已健康行业开拓出一片天地,线上线下销售相结合,产品销往北京、河南、湖北等11个省份。

如果说父辈白手起家创业是一段艰辛的历程,那么“创二代”则意味着另一个挑战。我们要在父辈的基础上继续探索,引领企业取得新的发展。这几年,“创二代”相继走到台前,我们有理想,有干劲,也有新思路,相信我们能在坚守实业、创新发展中放飞梦想,实现人生的价值。

(本报记者 张腾扬采访整理)

拿起『接力棒』 创出『不一样』



▲ 孔德元

“创业需先从业。”2013年,从国外硕士毕业回国时,父亲这样告诉我。

当时,白手起家的父亲,已经把那家小模具厂,经营成了国家高新技术企业,专门生产高精度疑难配件,已有20多项专利成果。

回国之后,是接手企业,小富即安?还是开拓创新,转型升级?此时,中国正加速推进农业现代化,我的家乡黑龙江也开始推行禁烧秸秆政策。作为农业大省,黑龙江秸秆回收前景广阔。而纵观当地市场,秸秆回收领域的机械设计制造,几乎还是空白。

我心中的“创业梦”有了方向:不再让秸秆白白被焚烧,要研发生产

创业需先从业

■ 孔德元 黑龙江牡丹江 机械制造业

生物质收获及包装设备,让资源回收更高效。

正如父亲所说,先脚踏实地“从业”,才能行稳致远“创业”。我先加入了父亲的公司——牡丹江市万通微孔技术开发有限公司,从一线做起;在研发中心,和专家一起做改进实验;跟着

采购经理,钻研一张张表格背后的精打细算;带着市场部业务员去南方出

差,逐个企业做“陌生拜访”。

有了技术和人才积累,创业时机逐渐成熟。2015年,我成立了自己的公司——黑龙江沃野生物质收获包装设备有限公司。

然而,因工作环境复杂多变,农业机械的试验成本极高,研发经费很快见了底。好在家乡的政府和百姓们热情善良,得知我们在研发秸秆收获

设备,科技部门和人社部门帮忙筹集资金;熟悉的农民朋友提出,为公司提供免费动力机械和试验场地。

截至2022年底,公司已累计获得国家专利30余项,先后研制开发出针对不同运距及配套动力的6种秸秆收获设备以及秸秆压块生产线,其中破碎型圆捆机为公司首创,极大降低了秸秆收获成本。

未来,我们要更好地以政策为导向,集中科研力量研制开发符合东北地理环境及耕种特点的农机设备,同时加大秸秆综合利用技术的应用与推广。

(本报记者 张艺开采访整理)

做出实实在在的成绩

■ 梅泽锋 江苏常州 金属制造业

2003年硕士毕业后,我加入了江南实业集团。

印象很深,第一个项目恰逢集团准备“上马”30万吨冷轧薄板项目,父亲当时叫我来做,此时我刚毕业,哪里懂什么板材生产呢?大项目压在了我的肩上,不管成功失败总要勇于尝试。公司生产的薄板将要进军家电外壳高端领域,是公司转型发展的重要契机,抱着试一试的心态,我带着30人的团队,从方案设计、工程建设、设备采购到安装调试,每一个流程环节都重新

学习,这样的过程很煎熬。但看到成功曙光的时候,我和团队成员都非常开心。

2006年1月,30万吨冷轧薄板项目全线投产。看到第一卷薄板钢卷生产出来时,就像亲眼见到自己的孩子落地一样。这个项目当年就创造了15亿元销售收入,现在的年销售额达20多亿元。公司已成为国内知名家电企业的稳定供应商。

为在集团内部推行更加先进的管理系统,我选择在30万吨冷轧薄板项目上先行先试,采

取“减员不减资”方式,同步配套机器人上岗作业模式,实行全员系统化管理与考核。新机制实施一年,收到了意想不到的效果:整个车间配备人数减少近一半,大大降低了企业的成本,产品质量也得到了保证。

既要尊重父辈,又要坚持不破不立的方式,试点先行,以点带面,我把实实在在的成绩摆在大家面前。

为了让企业一直有竞争力,我重视创新,把集团利润的5%作为研发经费,对原有产品进行提档升级,并不断开发满足市场需求且技术含量高的新产品。

如今,企业发展越来越好,这是大家共同努力的成果。我将继续深耕行业,把企业做大、做优、做强。

(本报记者 白光迪采访整理)

离不开当地政府的支持

■ 沈泽 浙江慈溪 电器行业

我的家乡慈溪是世界级的“小家电之都”,生产制造了全球约60%的小家电。我的父辈于2001年创办了宁波卡帝亚电器有限公司,一开始生产空调等电器。从小,我就对电器充满了好奇心,放学就在产线上左看看,右瞧瞧。

2015年,我从英国学成归来后回到家乡。在国外读书的时候,我就有意识学习相关知识,并参与了一些项目。回国后,我并没有急于参与公司经营,而是先沉下心来调查研究,寻找突破口。

调查后我发现,此前公司只顾埋头生产,对

销售关注较少,更没有电子商务的意识。2017年,电商正处在高速发展中。我主动请缨组建团队,让公司搭上电商快车,效果还不错,销售额逐年增长。不仅是我,公司其他人也都对我这个喝“洋墨水”的人刮目相看。

在负责电商的过程中,我又发现新问题:公司此前主要跟随国内其他企业的脚步,主打高性价比,利润率低不说,在消费升级的背景下,这种生产方式越来越难以为继。于是,我带领一个技术团队,在原有业务的基础上,研发功能更丰富、设计更精美的产品,向高端市场拓展。这

个过程并不容易,需要设计创新、工艺创新、渠道创新。我与团队其他成员夜以继日地工作,讨论到半夜是常态。

2019年,公司转型开始取得了成果,不仅高端产品的销售额实现较大增长,还要求严苛的国内外知名企业达成合作。以我们生产的冷暖两用无叶风扇为例,突破了电风扇的使用场景,可以让用户在冬天使用电风扇取暖,一经推出就获得了市场的好评。

一路走来,离不开当地政府的支持。慈溪市委统战部多次组织活动,带着我们这些小家电产业的从业者前往广东顺德、安徽合肥、浙江义乌等地学习考察,开阔眼界,寻找差距。

创新的脚步不会停止。未来,我会继续扎根一线,让产品朝着时尚、智能、多功能的方向发展。

(本报记者 赵昊采访整理)

从最基层的岗位做起

■ 邓昌明 广西北海 建材行业

1984年,北海市被列入全国14个沿海开放城市。也正是在那一年,我的父亲带着老家的叔伯亲戚,从广西玉林市博白县的一个小乡村来到北海市,创办了北海市包家新型建筑材料有限公司。

说是公司,其实只是一个30人的小工厂,主要生产红砖、水泥砌块等建筑材料。1990年,父亲把我从家乡接到北海,我也更加了解了父亲从事的事业。印象里,父亲总是早上六七点就起床,到车间查看石灰石的破碎、红砖的烧制等生产环节。在父亲的勤勉开拓和国家政策扶持下,公

司发展得越来越好。

大学毕业后,我进入了父亲的公司,从最基层的岗位做起,积累经验。头3年,我一直在做销售。作为一个初出茅庐的大学生,到工地上推销产品时,总是会遭到采购员的冷脸,最开始的1个月,我甚至连一笔业务都没有完成。当时,我整天泡在工地上,跟

采购员待在一起,介绍自家产品的优势,还提供一部分产品供试用。终于,我的坚持和诚意打动了他们,在进入公司后3个月,我的业务有了起色。

渐渐地,我走上了管理岗位,负责公司的生产经营和财务管理。我始终记得父亲的叮嘱:“咱们做的是盖房子的材料,一点都不能马虎。”在

确保生产质量的同时,我也在思考如何提高生产效率,让公司运行更加规范。我大力推进设备更新,把传统用来烧制红砖的炉窑升级成半自动化的轨道式炉窑,只需要按下按钮,就能自动送砖入炉,可以节省1/3的人工。我还在生产和包装的各个环节引入机械臂,实现自动化操作。

接过“接力棒”以来,公司发展蒸蒸日上。市场瞬息万变,公司要想发展得好,离不开先进的生产技术和管理模式,希望自己在父辈创业精神的激励下,带领公司更好地走下去。

(本报记者 郑壹采访整理)

继承的不只是财富,更是责任

■ 华润梅 云南普洱 咖啡种植

我的家乡在云南省普洱市的大开河村。1988年,在我父亲那个年代,我们村子第一次接触到咖啡。那一年,国外公司看中了这里优良的自然条件,决定大规模购买普洱当地的咖啡原料,大开河村成为普洱市最早规模化种植咖啡的村子之一。

我父亲是村子里第一代咖农。当时村里的咖农只管种,没什么议价权。咖啡果红红绿绿,质量参差不齐。只要达到收购标准的及格线,种好种坏一个价。咖农们只把这当成一种国外的农作物,种了就有人买走。

2015年,我大学毕业回到村里,那两年恰恰是咖啡国际期货价的低

点,咖农损失惨重。我意识到只有好豆子才能跳出单一集中收购模式,摆脱困境。

父辈坚守原产地30多年,一直处于单一生豆供应模式。2015年我们决定转型做精品咖啡。从那之后,村子里的咖啡鲜果处理站收到的咖啡鲜果,不再是红红绿绿,而是统一为红色。为提升品质,我们要求必须全红

果采摘,把控好咖啡鲜果质量。

过去在村里,咖啡的生豆处理方式仅有水洗一种,单一处理方式也让咖啡风味很是单调。我报名参加普洱市咖啡生豆处理的培训班,把日晒、蜜处理以及双重庆氧发酵等处理方式带回了大开河。不断学习进步,才能找到最适合自家豆子的处理方式。

如今,越来越多精品咖啡馆经营

者来到了大开河,以更高的价格在原产地求购高品质豆子,作为自家咖啡店的特色产品。大开河咖啡的精品豆产量从初期的年产4吨提升到60吨,市场需求量还在稳步上涨,精品销售收入占比60%。

“咖二代”继承的不只是财富,更是一种责任,必须不断寻找新的可能性或者出路。对于未来,我希望除了咖啡品质的提升之外,还可以把整个咖啡庄园朝着文旅的方向去发展,把庄园的体验馆和咖啡馆做好,在帮助村民增收的同时,也可以把本地的食物分享给更多远方的朋友。

(本报记者 沈婧然采访整理)



▲ 邓昌明(左一)



▲ 华润梅(右)和父亲

(本版图片除署名外均由受访者供图)