



# 新人才是新经济的大变量

## ——董冰一杯奶茶背后的用人之道

是巧合,也是必然。山东朗峰信息技术有限公司(以下简称朗峰信息)的成立,恰巧遇上淄博传统产业转型升级的风口。8月15日,在刚刚召开的淄博市新经济推进大会上提到,新经济既为城市产业发展提供新增量,又为存量产业注入技术、业态、模式等新动能。而聚焦新经济、新动能,科技是第一生产力、人才是第一资源、创新是第一动力。站在行业的风口上,创业之初的朗峰信息也要解决自身的问题,比如资金,比如平台,比如人才……这些问题都很棘手。而在董冰看来,新经济发展最核心的核心就是掌握前沿科技、具有创新意识的年轻人才。



### 阿里巴巴人才回淄创业

8月10日,淄博创新谷艳阳高照。在朗峰信息总部,公司董事长董冰告诉记者,2017年初,尚在杭州阿里巴巴工作的他通过淄博的同学朋友了解到家乡企业信息化升级方面存在巨大需求。董冰此时萌发了一个想法:回淄创业,把阿里巴巴的大厂经验引入家乡。

随着科技水平的发展,软件定制开发(服务外包)、手机APP开发、智慧城市信息化系统建设、智能化系统的设计及开发、电商系统开发、生产管理软件、智慧工厂管理系统、计算机信息系统集成等业务正在传统企业得以广泛应用,淄博企业对于信息化升级的需求也越来越迫切。

作为阿里巴巴高级人才,董冰回到淄博,可以说恰逢其时。

内心深处,董冰感觉,自己可以在淄博有所作为,尤其是在这座百年工业城市面临转型升级的关键时刻。

大多数企业注定要走这一步:企业要融入新经济,获得新动能,信息化是必下的一步棋。

董冰以淄博一家2000多人的纺织企业为例,之前人力资源部有6个人需要花费半个月才能将人工工资算出来。朗峰信息开发了一套人力资源系统,只需1个人,仅半个小时,就完成了之前的全部工作。

董冰认为,企业软件开发和信息化系统,已经成为带动传统产业转型升级的新动能。

回到淄博创立公司,董冰一开始采取陌生拜访的销售方式。让他没想到的是,在短短3个月内,就对接了将近300个客户。

这一经历,让董冰意识到,目前高科技领域正处于时代的风口,企业必须聚集更多掌握核心技术的年轻人才,淄博的新经济依赖创新人才,需要创新。

如何聚拢人才,成为企业下一步跨越发展的关键。

### 先人一步 招才引智

“刚回到家乡,我就感觉这个行业很多销售人员以成交为目的。我过去一直研究技术,像我们这样的企业,首先要把技术团队做大。”2017年4月公司成立,2018年6月就成功与泰山产业领军人才王春林达成战略合作,成为张店区第一家招才引智的企业,并获得人才金政30万元的资金支持。

“房租减免,税收减免,还有人才公寓、专家公寓免费住宿提供。”谈到淄博优良的营商环境,董冰说,完全超出了自己的预想。

朗峰信息现有103名员工,其中94人为研发人员,研发人员大都有百度、阿里巴巴、腾讯、东软等知名互联网公司从业背景,具备很强的学术能力与研发能力。

“离开了大公司,这些大神级码农仍然是业内的香饽饽。想要吸引他们加入,要设身处地为他们考虑。比如,在杭州一个月3万块,你回淄博,我还给你一个月3万块,你先回来。”为招揽人才,董冰通过各种渠道寻找在北上广深大型科技公司工作的淄博籍员工,并给予他们同等甚至高于一线城市的薪酬待遇,吸引这些年轻人回乡共同创业。

将这些大神级码农招募到淄博,董冰很费了一番心血。

“我当时想了一个办法。现在想想,也是初生牛犊不怕虎。”2018年左右,齐盛湖周边房地产最火的时候,董冰看好一个楼盘,直接开出入职即交首付的条件。

“人家也怕我们公司只发两个月的工资就发不出来了。我就想,直接把一年的工资,当成首付提前预支给你。”从对方的角度思考问题,董冰成功说服了很多人。关键是这样一来,大家就能很踏实地从外地回来,安心跟他一起干事创业。朗峰信息顺利成立了自己的研发团队。

### 一杯奶茶背后的用人之道

“也有困难的时候,在创业初期,资金很紧张,像我们这种公司起码要保持6个月以上工资的资金储备。”董冰说,就是在疫情期间,公司也没有发生降薪或欠薪的情况。

人才招募进来,首先考虑的是如何使用,这其实非常考验一家公司高层管理者的智慧,而董冰在一些细节上做得格外用心。

“我们公司都是年轻人,年轻人喜欢喝奶茶。我们公司每年都要消费奶茶20万元以上。”从业多年,董冰很懂这个行业年轻人的心理。

“我们公司员工上着班可以看篮球比赛,可以打王者荣耀,也可以给女朋友打电话,只要在规定的时间内把工作完成。”董冰认为,公司留住人才,最重要的是人文关怀,这种特殊的企业管理模式,其实展示的是一个企业的价值取向。

作为高科技企业,需要给员工空间,不但可以激发员工的创造力,更能保持企业自身的活力。

朗峰信息接过这样一个项目,淄博一家生产高端陶瓷材料的企业,产品优等品率一直徘徊在50%左右。多年来,企业一直想解决这一问

题。此前,企业提高优等品率唯一的办法是靠人工经验。如果能提高一个百分点的优等品率,一个车间一年就能增加300万元利润。

接到项目之后,朗峰信息派出骨干跟企业技术人员成立了质量提升小组。这群平时打游戏、喝奶茶、听音乐的年轻人发挥出巨大的创新能力,在企业生产的方方面面进行了数字化梳理。

朗峰信息的工程师们首先收集数据,从原材料采购到混料的配比,包括混料车间的温度、湿度和混料的时间,烘干车间的温度、湿度和时间等,不仅收集每一次混料配比数据,甚至精细到用哪个品牌、哪个批次的原材料。

“积累了三个月的数据,大家就创建了一个模型,用它对所有数据进行处理。我们发现产品优等品率51%以上,会有一些共性;而产品优等品率在48%~49%之间,也会有一些共性。”董冰说,这个模型颠覆了这家企业以往依靠经验的传统思路,让优等品率差不多提升了接近两个百分点,大大超出了企业预期。

“奶茶效应”不仅让年轻人迸发了活力,更为地方经济创新求变续上一杯“源头活水”。

### 用平台支撑人才发展

淄博市委、市政府对于青年人才的支持力度非常大,早在2022年8月就出台了“淄博人才金政50条”,今年3月出台的“人才强链17条”更是从重点产业链做大做强角度进行人才支持和智力支撑。

朗峰信息创立之初的3个月,董冰平均每天签下3个客户,这些客户都来自福建商会的成员单位,有时候一次能签十几家企业。前3个月的创业经历,让董冰意识到平台的重要性。“我加入了淄博市青年企业家协会,通过协会这个平台,接触到了更多的企业负责人。”

而淄博市青年企业家协会对于青年人才更是大力支持,提供平台帮助他们创新创业、自我跃迁、相互赋能、反哺社会。

企业家是对市场最敏感的人群。

“以前,很多软件公司都是‘销售型公司’,没有自己的核心技术,基本上就是拿个代理。”这样一来,很多业务员缺乏“利他心”,开展业务以成交为标准。因此,想搞信息化的企业,常常“踩坑”。

中国企业管理软件市场两大巨头也已在淄博深耕多年。董冰发现,大企业往往会提供标准化的软件。因为是标准化的模板,所有企业都是统一安装,必须按照设定好的流程使用,这对于一些企业来说,跟企业自身的制度流程不匹配,常常就会出现“排异”现象。

作为一家软件定制开发企业,董冰认为,信息化就是给企业装载一个匹配的“智慧大脑”。这一“智慧大脑”要么是百分之百适配,要么是百分之百“排异”,说白了就是要么就用得很好,要么直接废掉。

朗峰信息为企业信息化进行“量身定做”,配合企业自身的制度和流程,同时帮助企业进行流程方面的梳理,让企业更加规范。

相互扶持,相互成就,淄博市青年人才们交流互动,为彼此创造机遇,互补短板,共同发展。

### 怀抱“利他心” 青年俊才谋划未来

短短几年时间,朗峰信息接触到了淄博大部分的传统行业,临淄的化工、博山的机电、周村的纺织,还有水泥、玻璃、陶瓷等行业。

“之前,很多行业在这方面基本上都是空白的,我们创业的这几年正好赶上他们信息化升级。”朗峰信息为淄博企业的发展服务,逐渐融合到当地产业链当中。

“对于我们来说,最幸福的是让企业咨询管理公司先进入到公司,给他们把流程理顺,然后,我们再有针对性地开发。”董冰认为,虽然朗峰信息有这个能力,但这却不应该他们该干的活,朗峰信息相当于帮着企业既梳理了流程,又做了软件开发。

“目前市场确实有这个需求,让专业的咨询公司先行规范梳理流程。”董冰认为,在淄博的软件开发产业链上需要这样一环,这也是行业企业发展的一个必然趋势。

为淄博的传统企业装载一个“智慧大脑”,这一愿景非常宏伟,也非常实际。董冰认为,需要更多的专业公司参与进来。

朗峰信息不仅招聘行业内的高端人才,还有意识地培养淄博一些高校毕业生。

“淄博一些职业院校的学生来我们这儿待上几年,我们会推荐他去大厂看看。”董冰认为,这一行的从业者一定要去华为、阿里巴巴这样的大厂。因为大厂的从业经历不光能提升自己,还能积累其他公司无法提供的经验。

董冰开放的心态让人吃惊,这不仅是为企业培养人才,更是为淄博培养人才,设身处地为员工着想,给他们的未来进行职业规划。

怀抱“利他心”,成就他人,也成就自己,淄博市的青年俊才们展示出有情怀的高科技企业该有的模样。

大众日报淄博融媒体中心记者 李波



扫描“鲁中晨报”APP二维码查看现场专访