



不断创新就会迎来新机遇 梅立续和印在他心里的三个词

山东铎丰电气设备有限公司董事长梅立续37年的人生如同过山车，起起落落之间，感悟刻骨铭心。如履薄冰、如坐针毡、如临大敌——他把三个词印在心里，即使在创业最艰难的时候，也时时保持敏感和警醒，不能安逸和懒散。



山东铎丰电气设备有限公司董事长梅立续

人生过山车

梳一个很潮的背头，笑容温和从容，很难想象这样一个85后，会和苦难有什么联系。

梅立续小时候家里条件不好，一台黑白电视看了很多年，11岁时才第一次吃到牛肉干，那是亲戚给生病的母亲带来的。父亲为了赚钱给母亲治病，50岁从国企辞职开始创业。

父亲是淄博市较早的一批电气工程师，技术很好，但创业艰难，一开始连个地方都没有，只好在亲戚家地下室做煤制气自动化研究。地下室实在是太小，就借别人的车间做自动化控制柜，后来人家车间用不过来，父亲就只能到院子里面装柜子。一天晚上忽然下起了大雨，梅立续赶快跑回去给柜子盖帆布，一股大风刮过来把帆布和柜子上的梅立续掀下来摔地上了。“我们就想，一定得有个地方！父亲就去租了第一个车间，虽然只有80平方米，但那时候觉得好满足啊！”

2005年，19岁的梅立续从数控专业毕业，放弃了当一名“钢铁工人”的梦想，在80平方米的老旧车间里，跟着父亲走上了创业之路。环境依然艰苦，光是在张店和周村之间搬家就有四五次。

也是在19岁那一年，梅立续被父亲派去广州施工。从淄博乘火车，站了28个小时到广州，想象中富庶的南方和实际的遭遇完全不同：住的是工棚，工棚床下汪着水，还有小蝌蚪游来游去；每天早上5点起床，吃完饭要走一个多小时才到工地；敷设电缆、扛桥架……干的都是又苦又累的体力活。几天下来，梅立续哭着给姐姐打电话，说想回家。

但最后，他还是坚持了下来。工程结束离开广州时，工棚床下的小蝌蚪，都长成了小青蛙。

腊月廿九晚上回不了家，在江苏国道上拦大货车；在外地被抢走手机和身上仅有的50元钱；在火车上被小偷团伙威胁……那些年，年轻的梅立续在各地施工、跑业务，吃了不少苦头。

“凡是让你痛苦的，终将会成就你。”父子俩的生意慢慢好起来。2008年，山东铎丰电气设备有限公司注册成立，几年之后，企业做到年营收1个亿。梅立续介绍，当时全国整个煤制气行业自动化的市场规模也只有五六个亿。

2015年初，信心满满的梅立续正式接手企业。2015年底，他准备买下新厂区，决定从煤制气自动化转为主营高低压成套电气、工业自动化。在公司车间里，他写下满满四大黑板，为大家描绘铎丰的美好蓝图。

谁知，过山车即将从高点跌落。2017年5月，新厂区陷入产权纠纷；6月，山西的业务亏损700多万元；8月，河南的业务受损……一系列打击接踵而至。当年，铎丰由原来的年营收1个亿，断崖式下跌到800万元。梅立续几近抑郁。

谷底转型

为了打官司，他一年见了40多位律师。官司之外，公司怎么办，业务怎么开展，员工怎么安置……一连串问题排山倒海般压过来。梅立续夜里经常睡不着觉，躺在床上盯着天花板，他恨自己一招不慎，让大家和他一起遭罪。

为了还债，他卖掉母亲留下的房子，卖掉媳妇的嫁妆，卖掉爱车保时捷，体重也从170斤暴瘦到130斤。

“飘了，就觉得自己很牛，一时头脑发热。”梅立续冷静地反思了自己描绘的蓝图。他发现，对于行业的预判和企业转型的决策是正确的。高低压电气自动化市场规模上万亿元，相比之前的煤制气自动化前景更为广阔。虽然高低压市场竞争似乎更为激烈，但只要诚信、严谨，拿出自己的优势来不断创新，就一定能争取到市场份额。

自动化，对安全性和精细化的要求很高，在这个行业长期浸润，让梅立续养成了严谨细致的作风。在开拓高低压电气业务的过程中，梅立续发现，对很多客户来说，单单电气设备的生产安装，已经不能满足需求。设备生产、安装之前的电力使用情况，电力设备报装，设备使用之后的管理、维修等等，都需要专业的服务。

于是，铎丰电气以设备需求为原点，梳理上下游服务链条，开始由生产型制造企业向服务型制造企业转变。

“只要企业把配电室的地址告诉我们，

如履薄冰

诗经有云：“战战兢兢，如临深渊，如履薄冰。”是说面临危险的境况，人就像踩在薄冰上一样。

创业的起起落落是难得的人生历练，历练之后，梅立续把“如履薄冰”印在心里，时刻提醒自己：做决策，必须慎之又慎。

和“如履薄冰”一起印在梅立续心里的，还有“如坐针毡”“如临大敌”：在办公室坐着，就像坐在针毡上一样，不能追求安逸；面对行业发展和市场竞争，必须保持敏感、足够重视。

像是走了一个轮回，梅立续重新回到当初发展蓝图的起点，更觉时不我待。

疫情期间，他带领团队，用15天在淄博市率先研制成功消杀一体机，一体机集合紫外线消杀、快速测温、快速检测、自动报警等功能，极大方便了疫情监测。

今年，受多方面因素影响整体业务量下降时，梅立续心里也不再慌乱，但也不敢松懈。他跑到各地去考察。在海南，为了弄清楚电动汽车充电桩业务运作情况，他开着电动车绕着海南岛跑了三圈，换了7块电池。

经过半年多扎实的调研，铎丰电气成

我们就可以帮助企业把报装、设计、设备生产、安装、运行和后续服务一条龙完成。”梅立续介绍，基于企业的工匠精神和服务意识，铎丰借鉴工业设计思路，蹚出了一条从卖产品到出售“产品+服务”的新路子，坚持做“保姆式”企业，改变了电气设备生产企业的传统经营模式。

服务型制造，成为传统制造业转型升级和竞争力提升的“法门”。服务型制造离不开数字技术、智能技术赋能，梅立续瞄准电力可视化，布局研发生产，新车间将在明年“五一”建成投用，而铎丰的智慧电力平台，已经让部分客户享受到了远程监控、能源精细管理的便利。

不断创新就会迎来新机遇。从跌到谷底到现在的六年来，铎丰电气获得四级承装类承装（修、试）电力设施生产资质，矿用一般型高、低压开关柜及其他产品也均已获得相应的国家强制性型式试验报告，通过了国家强制性认证（CCC）和CQC产品质量认证等多项认证。铎丰电气也由专注于电力配套，电力产品研发、制造和销售的公司，成长为一家集电力总承包、设计、成套设备生产、电力施工、运行、维护于一体的综合性高新技术企业，业务遍及国内大部分省市，还延伸到印度、朝鲜、越南、印度尼西亚等国家。2019年，铎丰电气被评定为淄博市“专精特新”示范中小企业。

去年，铎丰电气营业收入重回1亿元。

立了小虎快充项目部，布局电动汽车充电桩业务。目前周村的5个充电站已经投运，计划明年在淄博市建成并投运12个充电站。

铎丰小虎项目部技术主管介绍，小虎充电桩选用了全球技术领先的直流充电模块，配件选型瞄准的是国内排名前十位的品牌，以确保充电桩的安全性和充电效率。为方便使用，小虎充电桩选择了聚合平台，无需下载软件即可方便快充。

新能源车是发展趋势。在上充电站业务之前，梅立续详细计算过，一个充电站的成本回收并不像某些机构宣传的3年，而是至少要5年。因此即便看好电动汽车充电业务，他也并不急于做规模。

在铎丰电气生产车间，有一台特别的开关柜，是梅立续从客户的公司运过来的。这台出自铎丰友商的开关柜，因为偷工减料遭客户吐槽，梅立续一直把它放在车间，是想不断警醒自己：假设自己再面临艰难时刻，会不会做出这样的产品？

“确保产品质量，不做低价竞争，不追求高利润率”，这三条铁律，铎丰一直坚守。

心中有爱

从2017年的谷底走出来，朋友们给了梅立续很多无私的帮助：无偿提供数百万元启动资金、提供车辆、帮着解决客户接待费用……每每想起这些，梅立续心里总是充满温暖和力量，他也总想着，要把这样的温暖和力量，给到更多人。

铎丰电气所在的周村区北郊镇，有21位孤儿。作为北郊商会执行会长，梅立续和部分会员一起，实地走访了这21个家庭，亲眼看到孩子们的不易，梅立续很感慨。商会会员单位和这21个孩子结对，捐款之外，还针对孩子的具体情况，积极帮他们走出困境。

今年“五一”，火爆出圈的淄博迎来各地游客，梅立续和50多位会员单位老板自发组织到淄博北站免费接送游客400多人次。来自湖北的一家人没有找到住的地方，梅立续就请他们住到自己家。“在别人需要的时候帮上忙，那种自豪和满足，是真正去做才能切身体会到的。”梅立续说，那一刻，城市的荣耀和作为淄博人的荣誉感和责任感，油然而生。

一座宜居宜业的城市，为企业的发展提供了良好的营商环境，一个优良的平台，也能为企业发展提供更多的指引和便利。淄博市青年企业家协会年轻人多，思路活跃，参加协会组织的各项活动，梅立续认识了更多不同类型不同行业的企业家，从他们身上学习、开拓思路，也促使他跳出企业，从更高的层面上思考企业经营和社会发展。

年纪轻轻就走上创业路的梅立续认为，父亲给自己的最大财富是“坚韧不拔”。老一代的创业者，经验和阅历丰富，吃苦耐劳，给了创二代的他巨大的精神支撑，成长在互联网时代更年轻的90后、00后，有更为活跃和独特的思路。广阔的社会，给创业者提供了非常丰富的滋养。向比自己优秀的人学习，坚持自己的原则和优势，梅立续将在电力可视化和新能源两个方向，扎实走好创业路，奔向下一个人生高点。

大众日报淄博融媒体中心记者 李春梅 见习记者 张雨桐 孙亚男