



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)电力设施生产许可证,取得35KV以下所有高低压电力设施生产资质,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几位的品牌,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