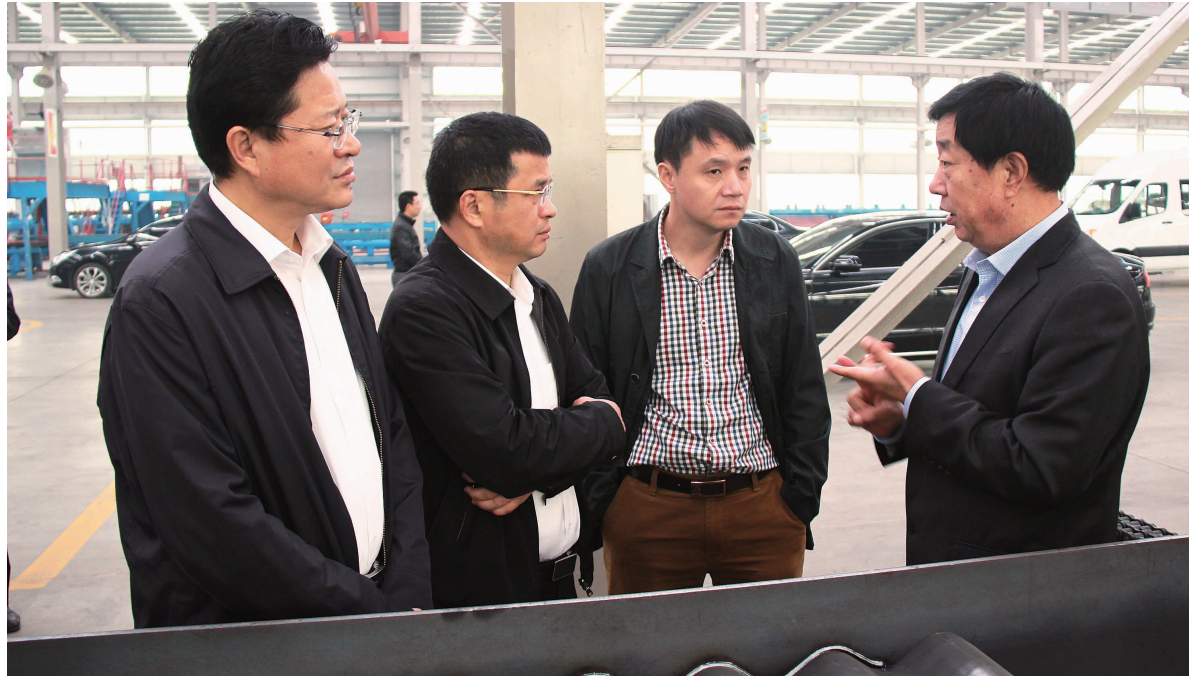


华兴或借力漳州开发台湾市场



(上接第十五版)

华兴停产的原因不得而知,但华兴局面之“火”,在某种意义上正是熊彼得“创造性破坏理论”的实践,华兴大胆实施“二次创业”,得力于华兴人扎实肯干、勇于创新。

实际上,华兴最初也是单一经

营,只是一家生产农业机械的公司,也曾面临倒闭的危局,自1985年转产石材机械后,华兴第一次开启真正的“创业”之旅,从那时候起到现在,快速发展形成了今天多种经营的规模企业。

福建省漳州市副市长黄庆辉一行,10月29日在博兴县委常委、副县长赵春良,县人大会副主任耿雨河等陪同下考察华兴公司。

华兴公司董事长孙宪华陪同黄庆辉先后参观了钢构公司波腹板生产车间和金属物流公司电子商务平台操作演示。该公司的发展规模和发展方式、产品实现结构性升级、波腹板市场前景和电商平台促进流通领域发展的作用给黄庆辉留下了深刻印象。黄庆辉表示,漳州市作为侨乡和台湾祖居地,愿为华兴公司拓展台湾市场,在建造钢结构工程、对外贸易等方面创造便利条件,将组织漳州企业与华兴进行业务对接。金属物流公司总经理刘防参加活动。(胡兴国)

“扎实”必须“收效”

很多企业都是生于机会,死于变化。面对当前经济形式的变化,企业如何生存?发展前景如何?孙宪华说:我的信心来源于我们有这么好的员工队伍,有一支团结有力的班子,也来源于我们选择的行业和产品。

企业要生存、要发展,需要生产、管理和销售三大模块的支撑,这三大模块的载体就是管理团队、员工团队和产品体系。

前面已经说了华兴在“二次创业”中的生产局面,现在再说说华兴的管理创新。在提出“二次创业”号召的时候,孙宪华要求华兴公司上下以“扎实有效”的作风做好当前的每项工作。这句话听起来有喊口号的嫌疑,什么叫“扎实有效”,仁者见仁、智者见智。对于华兴而言,每周每月每季度的生产量、签单数、绩效比、增长率等这些可以用数字计量的硬指标,固然是衡量有效与否的最直接依据,除此之外,管理中的扎实也做到严丝合缝。在此,有一件“小事”足可以小

见大,看出华兴的管理之扎实。

在华兴,人人都知道华兴各部门、各公司的第一责任人,每天早晨要召开“早餐会”,这个“早餐会”,雷打不动,天天如此,有的高管说天天像过年初一,不但如此,还有条“吃早餐不要钱,无故不吃早餐罚500元”的硬约束,“早餐会”不是形式、不是作秀,而是实实在在的会议。参会人员主要是“总结昨天,话说今天,展望明天”。孙宪华提出“二次创业”之后,为了把会议开得“扎实有效”,对“早餐会”进行创新,设立了“督办员”。各高管当天要对“早餐会”涉及自己管辖范围内的事情,在OA办公系统回复,“督办员”的任务就是在每天下班之前,对高管的回复情况进行督促,

华兴通过12年的滚动发展证明,作为企业,要生存和发展,需要依靠企业家的胆识和创新,生产经营方式不是决定企业生死存亡的主要因素,“适者生存”才符合市场规律。

每件具体的事情都要落实:哪些事情办了,哪些事情没办,哪些事情是具体交给谁去办的,事情没有完成的原因是什么,明天打算怎么办,都要整理记录,然后汇报公司人力资源部,以此作为对高管的考核依据。

这就是华兴的“扎实有效”。

著名品牌营销专家于斐坦言,现在,许多老板都应明白,随着竞争的不断加剧,竞争已不再是企业与企业之间的竞争,也不是单一线性价值链之间的竞争,企业正从独立创造价值走向合作创造价值,由多条供应链共同构成企业的价值网。作为多种经营企业的“掌舵者”,孙宪华明白,华兴要发展,全公司就必须统一思想,就必须打造统一的华兴价值网。

观察

“华兴价值”在利他中实现

振春

为了给中小企业提供整体市场解决方案,管理学专家于菲开出了六字“箴言”:实战、实用、实效。实战,就是咨询服务理念来源于真刀真枪的市场,最终服务市场,具有可操作性;实用,说白了就是拿出的东西,要让客户觉得特别管用;实效,扣准市场脉搏,帮客户获利,进而实现自我价值。

对照于菲的方案,华兴的产品正中其意。华兴“拿出的东西”,客户的反馈是“特别管用”、“同比最好”,比如双臂双驱锯石机,在展会上就被客户抢购一空;在帮客户获利方面,作为“中国第一台”的波腹板生产设备最有

发言权,购买华兴两台波腹板生产设备的东营管海公司总经理王锐说,现在钢结构市场竞争激烈,传统钢结构在拼价格拼关系,而波腹板钢结构节能节材、节省成本,是客户的首选,非常具有竞争优势,因此,他们购买了两套华兴波腹板生产设备,凭借波腹板钢结构的先进性,管海竞争力明显增强。

新常态下,华兴的创新产品不断成为市场的新角。目前,华兴新推出的产品有波腹板生产设备、双臂双驱锯石机、智能化设施蔬菜农业装备、工艺玻璃、E物通等等。

对于华兴产品,孙宪华这样定位:紧跟国家产业政策,瞄准高端、高

效、高质的方向,发展绿色、节能、环保产品。

一个企业有好的管理、好的产品,剩下的关键就在于有一个好的销售了。孙宪华经常告诫营销人员:“要树立营销一盘棋的思想,打造统一的华兴价值网,实现信息共享,共同发展!”遵照孙宪华这一要求,华兴各公司销售部门积极联动,共同盘活华兴这盘棋。

在华兴价值网中,各公司将众多的合作商信息连在一起,通过有效的资源整合,构成快速、可靠、便利的营销系统,以适应不断变化的市场环境。华兴这样的案例很多,诸如石材机械公司为莱州豪岩石材公司供应

石材加工装备的时候,促成钢构公司在内蒙古达茂旗为豪岩公司建设新工业园厂房;华坡科技公司业务负责人赴四川南地区洽谈完工艺玻璃代理业务,也将石材、钢构、农机的业务谈了个遍,客户回访华兴,考察完相关产品后很快达成了合作意向;钢构公司做完临淄足球博物馆项目,也把华坡科技的玻璃幕墙业务推荐给项目方。

“实战、实用、实效”,加上建立在统一的华兴价值网基础上的销售体系,华兴在“二次创业”中,以创新的产品、创新的营销理念,在为客户服务、帮客户获利中,实现了“华兴价值”,在新常态中,走出了华兴发展之道。

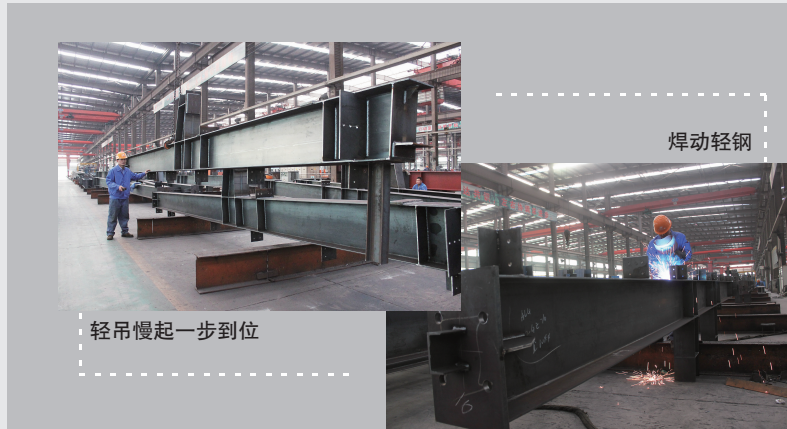
【华兴人的绝活儿】

姜宁:轻钢焊接“智能手”



焊缝严丝合缝

电火飞溅,清磨大件分分钟



焊动轻钢

轻吊慢起一步到位

破局美标工程,多项目并联开工——轻钢车间姜宁作为班组长,在“内外双重压力”下,绝活信手拈来。为了保证焊接处表面的平整圆滑,姜宁组织班组成员,通过对电流、电压的控制,保证焊接的平稳均匀。在钢板衔接支撑结构中,姜宁根据钢板规格,用量角器精确测量出焊角大小,每个焊角都要进行多层多道焊接工序,这个看似简单的轻钢构件焊接,如果动脑筋少,那么手上就很“拙”。针对待转运过程的刮蹭造成的构件抓痕,也在姜宁班组“一块垫板”的金点子下,保证了构件看上去更“美”,吊装效率还能得到保证。

崔连军 初汝彬/摄影报道

菁英



“干好活”和“带好徒”

——王振光在华兴的两个“信仰”

朱肖红

也许是人比较随和的缘故,也许是技能比较老练的缘故,也许是“老华兴人”的缘故,石材机械公司机加车间元老级的铣床工王振光,年少年长的人都爱喊他“老王”。一提到老王,大伙对他就是“羡慕、嫉妒、恨”。

对老王的“羡慕、嫉妒、恨”,首先源自于老王的那一手好活、那一手绝活。别看老王是40好几的人了,但粗活细活都干练利落。好多别人从没干过的“难活”,到了老王的手里那就成了“小菜一碟”。大多数的人都不乐意干那些既零碎又“古怪”的活,可这些活一旦到了老王的手里,瞬间就会被分门别类好,几十张的图纸,经他那么一分类,哪些用装夹法,哪些放在一起效率更高,老王一看就胸中有数,绝不含糊。记得有一回,一位干铣床的同事在调整设备转速的时候有点高了,干起活来设备不停在颤抖,当时也不明白是什么原因,就找设备维修工来看了看。维修师傅一看就数落他不会合理操作设备,这位小同事不服,说了句“老王平日就是这么干的,转速高点干活效率高”。维修师傅一听,立马明白这是在学老王干活呢!苦口婆心地劝解道:“老王能够这么干,你不能,老王的设备和你的不一样,老王操作设备的熟练程度也和你不一样。老王干活有绝招,你得学他的绝招才行,不是班门弄斧就行了。”

老王不仅在干活的技巧上有一套,而且在干活的韧性上也有他超常人的毅力。每天早上很多的员工来到车间还没换上工作服,老王就“轰轰”地开机器开工了;临到下班,有的同事着急要收工,他却总是做好“压阵”的准备。今年国庆长假期间,因为公司接到一批临时订单,客户急要,老王一接到车间主任的紧急电话,二话没说就赶回车间加班了。原本的国庆小长假,变成了一个“紧急任务突击假”,老王连一句埋怨的话也没说。就这样,早晚多做一点,节假日多做一点,月底的绩效排名总是老王第一,大伙对他“羡慕、嫉妒、恨”也情有可原了。

对老王的“羡慕、嫉妒、恨”还源自于老王所带的那些徒弟。原本“师傅带徒弟”就是华兴的一项老传统。所有新来的员工,来到华兴都会接受相应的实习训练,签订相应的拜师协议,有师傅来教授实际操作技能,待徒弟考试合格后才正式开始单干。

都说“师傅领进门,修行在个人”,可老王没想这么简单,凡是拜师于他手下的徒弟,无论“功底”和“背景”,来了都得经他“精雕细琢”,最后都成了好“玉”。有时候大伙私下也会议论说“老王的运气怎么那么好,所有的徒弟没有一个偷懒,都那么能干”。其实,并非是老王的运气好,而是老王教导有方。

带好徒弟,老王的秘方在于他对徒弟的“严加要求”和“以身作则”。老王养成的敬业精神,首先对徒弟就是一种无形的激励。另外,老王还有一种无私的传道授业精神,只有师傅乐于教,徒弟才会乐于学。如果说当师傅的因害怕“青出于蓝而胜于蓝”,而有所保留地教徒弟的话,那作为徒弟的也就很难学到真正的技能了。

正是由于老王的“乐教”,促成了徒弟们“善学”,结果是师徒“双赢”。老王的徒弟“放飞”后,一个个都成了技术骨干,而他们在学徒期间不遗余力的“猛干”,也为老王争取了一份应得的回报。

这就是王振光——一个仅凭“干好活”、“带好徒”的两个“信仰”,在华兴不但干出了不平凡的业绩,还为华兴“好人”提供着学习的素材。在华兴,正是因为有许许多多“老王”的无私奉献,才成就了华兴的丰功伟业。

快讯



华兴农业装备“登陆”武汉国际农机展

被称为“亚洲最大农业机械展”的武汉国际农业机械展览会日前举办,华兴公司智能化设施蔬菜农业装备集成在展会上最为抢眼。

本次展会吸引了来自国内外的5000多家采购商和参展商,华兴农装事业部生产的智能化设施蔬菜农业装备集成涵盖了蔬菜种植的育苗、移栽、除草、喷药到收获的各环节,大大提升了种植管理效率,减少了劳动成本的投入,是中小型农业示范园、种植合作社生产经营的“管理助手”。(崔连军)

金属物流荣登山东物流与采购业50强

山东省物流与采购协会10月24日举行全省综合实力50强企业新闻发布会,华兴金属物流公司榜上有名。

华兴金属物流公司是集金属贸易、供应链融资、加工配送、物流运输、电子商务、废旧金属回收、仓储装卸等“七大服务功能”为一体的现代物流企业,与国内众多大型钢铁企业结成战略合作伙伴;拥有国内最先进加工设备,为客户提供“一站式”配送服务。华兴金属物流公司先后获得“中国钢贸百强企业”、“全国先进物流企业”、“中国物流百强企业”、“山东省制造业与物流业联合发展示范企业”、“山东省首批50家重点扶持企业”等荣誉称号。(孙德强)