

在一线,他们的优秀如树一般扎实

50 次洽谈换来一笔大订单

困难面前,放弃的理由纵使有九十九个,也抵不住身为“党员”这一个不能放弃的理由,就这一个理念,石材机械公司鲁西南销售办事处经理杨国强在开拓市场中,在数不清的困难面前从不言弃,为公司石材机械在鲁西南得到推广,将一个共产党员开拓精神发挥到极致。

记得有一个客户,从第一次接触,到最后签订购买合同,杨国强与客户洽谈了 50 多回,硬是靠永不言弃的精神,终于把多款产品成功推销给了客户,并创下了他销售工作中最大一笔订单的纪录。

2014 年腊月, 杨国强第一次拿着产品材料去拜访平邑县某客户,客户因为产品价格和付款方式当场回绝了他。

这样的场景,对他来说是家常便饭了,杨国强早有心理准备。他想,我们华兴的产品质量好,后期服务及时、到位,我们能随叫随到,不耽误客户工作进度,这是任何厂家根本无法比的,只要对客户解释透彻,应该有回旋的余地。身为党员的职责就是不管面对的困难有多大,都要坚持到最后。

第二天,杨国强再次走进客户的办公室,对客户进行耐心的解释。好在该客户是华兴的老客户,多少给他点面子,抓住了客户的这一心理,杨国强水也没顾得上喝一口,详细为客户介绍了华兴的售后服务制度、售后服务网络和路南办事处的人员配备,最后,嗓子渴得要冒烟了,可客户还是犹豫不决。

“如何让客户相信我们,这是最关键的。”在经过 50 多次洽谈以后, 杨国强提议让客户到华兴进行考察,然后又领着客户到莱州,现场观看液压端梁锯的现场使用情况,经过不懈努力,最终让客户选择了华兴。

回想这整个过程,杨国强细算了一下,和客户洽谈了总共 52 回,最终凭着共产党员的真诚和困难面前不言弃的精神,赢得了客户信任,客户购买了价值 200 多万元的设备。

(朱肖红)

“抠门”管理降耗 20 万

在自己的有效管理下,一年为公司节约了 20 多万元的辅料成本,人均降耗大约 2 万元,看到这个数据, 石材机械公司喷涂车间主任刘化义心里甚感欣慰。

整个石材机械公司,喷涂车间是使用各种辅料最多的部门。刚到喷涂车间时,每天不是给员工开单子去领各种腻子,就是领油漆和稀料,作为车间主任,刘化义觉得当务之急,就是自己要想办法降低各种材料耗费,节约成本。

刘化义先是对员工日常使用的各种辅料,做常规性了解和统计,对使用过程中出现的问题进行研究,掌握基本情况后,刘化义变着法实施节能降耗计划。他在车间内,组织各工序开展节约辅材技术比武活动,比同样多的活,看谁的用料最少,效率最高,在车间树立标杆,让大家有样可学。同时,他还采用个人记账法,把员工领用辅材物资,以个人名义记录在账,月底进行节约考核奖励,鼓励大家参与节能环保。通过以上措施,喷涂车间为公司节约了辅材成本 20 多万元。

不仅在节能降耗方面加强了严控,在抓产品质量上,刘化义也独具一格,主动配合质检部门实施了“质量追溯制”。在质检员进行质量检测的过程中,给所有的大中件标上代表员工序号的标签,把具体责任落实到个人,这样从根本上排除了员工的侥幸心理,车间所有员工的质量意识明显提高。

在他的管理下,喷涂车间的很多工作取得了突破性进展。该车间已经连续两年被评为“三八集体”。作为一名共产党员,尤其是作为一名基层管理着,刘化义觉得自己还有很多的工作要去做。比如在改善员工的工作环境上,他想着如何再下功夫,确保员工健康生产。

(朱肖红)

风雨兼程送货忙

作为一名货车司机,农装事业部刘广峰时刻提醒自己:工作就是要确保安全驾驶。同时作为一名共产党员,作风上要时刻保持党的优良传统:任务面前,吃苦在先,不讲借口。

心里是这么想的, 在行动上他当然也是这样做的。有一次,农装事业部临时决定,要去陕西参加一次产品推介会。由于时间紧,路途又远,公司领导第一时间就想到了驾驶技术娴熟的刘广峰。接到通知之后,他二话没说,就去公司装货,为了确保在第二天下午 4 点之前赶到会场,晚饭也草草应付,连夜驱车赶往会场。

由于是第一次去陕西,路况不熟悉,加上又是在黑夜,一整夜他连眼皮都不敢眨一下,集中所有精力,按照高速路上的路标指示往前走,实在累了,就在服务区稍微休息一下。为了不走弯路,刘广峰在服务区尽量向一些老司机多打听前方路况,做到心里有数。

经过 20 多个小时连夜赶路,终于在第二天按时到达了约定地点。原本货送到了,他的任务也算是圆满完成了,他也该放心去好好休息一下,但是当他看到公司的会场还在紧锣密鼓地布置,他又主动留下来,克服疲劳和其他工作人员一起,把所有的货安全

6 月 30 日,在华兴公司召开的庆祝建党 94 周年表彰大会上,表彰了 16 名优秀共产党员,他们有的在生产一线挥汗如雨,有的在销售市场栉风沐雨,有的在后勤岗位默默奉献,还有的在机关部室当着“勤务兵”,岗位不一样,但奉献都出色,他们有一个共同的名字:华兴共产党员。



杨国强



刘化义



刘广峰



崔琳



杨庆华

的卸下,最后把车开到一个安静的角落,在车上找个位置“狠狠的”补上一觉。

这就是刘广峰,对他来说,接受这种临时任务就如家常便饭,但他从没有过任何的怨言,他觉得作为一名共产党员,就应该时刻坚守在自己的岗位上,随时待命,尽职尽责。

(朱肖红)

以党性自我要求但求心底无私

金属物流公司采购部员工崔琳, 在采购工作中,坚决执行公司规章制度,以一个共产党员的标准要求自己,严格做到“尽力降低采购价格,坚决不吃客户回扣”,为公司争取最大利益。

2010 年崔琳进入采购部工作, 刚开始接触钢铁贸易,对 H 型钢、圆管、工字钢、角钢、中板、卷板等钢材知识不了解。为了尽快适应工作,崔琳从各种渠道搜集这类知识,除了直接向客户索要“小册子”。还从网上搜索下载,在实际工作中,再具体比对,很快掌握了钢材的材质、理重、规格等知识,为干好工作打好了基础。

采购来的钢材到货时间没有准,有时候晚上,有时候年三十也要卸货,工作忙了,还要给负责卸货的员工挂吊钩,递工具,做些辅助性工作,这些工作在崔琳看来已经是家常便饭了。

石材公司焊接矿用槽钢对规格尺寸要求非常严格,如果尺寸混乱就会增加焊接量,造成成本浪费,因此,在采购时,崔琳格外细心,每捆都要测量,保证每一捆规格一致,减少公司损失。在装车前测量还容易,难的是,有的钢厂装车时不让进现场,这个时候,崔琳就只有等运货车到钢厂门口了,再爬到车上测量,一辆车大都装 20 捆以上,崔琳只好爬上爬下,左测右量,身体不免磕磕碰碰,也累得腰酸背痛。

“工作苦累都不要紧,最怕的被人误解。”崔琳说,工作中,有的员工认为采购部的工作是“肥差”,动不动被人怀疑采购部员工吃客户“回扣”,这与当前的一些社会风气有关,应该说猜测有其“主观合理性”,但实际情况绝非如此。

在工作中,确实有客户提出“回扣”的事,崔琳总在和客户沟通中婉转表达自己的态度:在工作中掺杂“回扣”,这样的买卖不会长久。有了第一次回扣,再一次采购在价格上面就没有回旋余地。一个人有了吃“回扣”的念头,采购价格就很难落下来,这样的采购,是对公司利益的直接损伤。

崔琳说:“党性原则要求我不能吃回扣,我自己的底线也要求自己不能干这样的事。只有放弃吃回扣的念头,才可以在和客户谈价格时有底气。”因此,崔琳在工作中,把“采购价格最低”放在第一位,“能够为公司采购到价格低的材料,咱心里真是很高兴,觉得这才是本事”。

(范振春)

让每一名员工都有“出彩”的机会

在杨庆华担任车间主任的波腹板车间,员工最大的 26 岁,而且大部分都是刚刚毕业的大学生、中专生或者技校生。 杨庆华说:这些员工每个人真的就像是一块“白板”,来到波腹板车间工作,我就要从工作、安全、为人处世各方面教导他们,给他们填充工作、生活的色彩,让他们在工作、生活中锻炼提高,发挥自己的聪明才智,让每个人都有“出彩”的机会。

波腹板车间是公司重点车间,担负波浪腹板构件焊接、设备装备等人才培养任务。

随着公司的发展,波浪腹板钢构件在市场应用越来越广,从厂房到住宅楼、地铁,应用领域逐渐延伸。工程量也越来越大,波浪腹板自动焊接装备也销售到全国各地,急需大批专业熟练型、能力综合型的人才,为客户做好培训及其他售后服务。

为了搞好生产、培训人才,从担任车间主任伊始,杨庆华这位具有研究生文凭的波浪腹板自动焊接装备专家,从安全、设备、操作、为人处世各方面,对员工进行全方位培养,逐渐培养出了一批骨干员工,并把这些员工安排到班组长、主操手等重要岗位。

搞好生产,先要搞好安全。杨庆华说:“这些大学生,可以说什么都不知道,不知设备具体操作步骤,关键是对安全没有防范意识,有时候,明明很危险了,他却不知道,还在继续工作,非常让人担心。”

为了抓好安全工作, 杨庆华配备专职安全员,每天进行安全生产巡查, 每月进行一次全车间集中培训。

一边抓安全、一边抓生产、一边培养人才,杨庆华工作做得有条不紊。

波浪腹板自动焊接装备,是目前钢结构行业最先进的智能化装备,焊接编程、焊接参数、机器人姿态、开合信号等, 需要具备一定的文化水平才能操作,派往客户作为培训师员工, 更需要掌握全面的装备、操作、维护等技能。

为了适应公司发展需要,培养更多的综合型人才,杨庆华在精心培养骨干人才的基础上,创新开展“擂台赛”活动,每月举行一次,鼓励每一位员工参赛,从中选拔综合型人才。

杨庆华说:擂台赛已经举办了 6 期,员工才能得到展示,在比赛过程中,综合考察、掌握了员工学习态度、工作能力等,培养了员工集体观念,选拔出了综合素质较高的人才。以后,车间还会改进培训方式,创造更多机会,让每位员工在工作中成长成才。

(范振春)

快讯



石材机械控制系统再升级

华兴石材机械公司对传统产品桥式锯石机控制系统,近日进行了再升级,该产品从此实现了全自动控制。

随着市场需求的转变, 产品自动化程度成为产品新的卖点。石材机械公司积极适应市场转变,对传统产品进行技术升级,把常规桥锯的切割系统,由半自动“升级”成全自动,在石材切割中实现了自动分片、调整切割深度等自动化控制,传统作业中按荒料大小及时下降锯片的“跑空刀”现象,在新技术中得以消除,切割效率明显提高,同时减少了操作人员数量,为客户降低了用工成本。

(朱肖红)

新兴经济下的“华兴+”模式

(上接第十五版)

华兴+ 服务

在选择多元化的今天,供销双方“一锤子买卖”几乎成了两败俱伤的代名词。要说“锤”也是像张瑞敏那样自己“锤”自己的产品,以使产品质量更好,而对于上市售卖的产品,海尔则绞尽脑汁在服务上下功夫、花力气,售前、售中和售后,一项都不落。

“金杯银杯,不如消费者的口碑”, 服务赢得市场,服务是每个企业的“潜力股”。

在当前市场环境下, 售后服务被放到特别突出的位置,很少有人深究营销中的售前服务问题,华兴却一直在揣摩推敲这个问题,将服务重心移至售前环节。这与华兴遍布全国的营销服务网络固然有关,毕竟在销售网络的支撑下, 随叫随到的服务更容易让客户满意。除此之外,华兴总爱“无事找事”,比如在售前环节,走到用户之中,再帮助用户做些力所能及的专业活,同时了解用户的需求,这是“诸强相争诚者胜”的不成文规律,更是企业在市场竞争中能做、必做的一件事。

就拿石材机械说, 现在市场上石材机械同质化程度很高,虽然华兴是全国石材机械龙头企业,但在市场竞争中同样对手如林,面对这样的市场形势,华兴采取“以客户需求为导向”的战略,就是要挖掘客户“未被满足的需求”,以此作为华兴创新的目标,以量身定做的方法,解决客户的实际问题。在产品研发伊始, 华兴科技人员就走进石材开采加工现场,到“现场”听取客户需求,获得创新信息,如果说这是“售前服务”的前端延伸,那么针对客户需要加工的石材的硬度、挥发性等,给石材加工机械配备合适的齿轮、设置恰到好处线速控制,这种“量身定做”,就是实实在在的“售前服务”。

华兴农业机械也是因地制宜。在陕西,华兴根据渭南地区蔬菜耕作习惯,制作了一系列起垄覆膜机、双行移栽机、双行精良播种机,先在种植大户推广,再在现场举办演示会,通过这种售前服务,加强了客户对华兴产品的了解,获得客户对华兴农机的信任,加大了产品推广力度。

在“中国钢铁超市”电子商务平台,华兴与建设银行联手创新,开通“E 物通”业务,只要在“中国钢铁超市”有订单,下游客户就能获得建行贷款,为客户解决了钢铁交易资金不足的难题。

华兴+ 其他

华兴+智能、华兴+服务,“华兴+”还有什么文章可做?如果没有了,似乎华兴人在炒作概念,但一句常说的“只有客户想不到,没有华兴做不到”,决定了“华兴+”空间无限。

华兴+智能、华兴+服务,是华兴人分别从硬件投入和软件配套上做的功夫,其实作为“华兴+”的常设项,还有华兴+环保、华兴+节能等,这些在华兴的双臂双曲锯石机、“侧封”真空玻璃、HS4224 双室钢化炉以及波浪腹板自动焊接装备中, 都有很直接的效果体现。

在滨州文化中心大剧院网架工程、博兴县小清河大桥钢结构工程中,华兴创新施工技术,形成《网架工程分段吊装整体合龙》和《桥梁对称全悬拼工法》两种综合配套施工方法,为工程节约费用 300 多万元,被评为 2015 年第一批山东滨州建筑业施工工法,作为技术模块在施工组织设计中直接采用,提升了区域整体施工技术管理水平和工程科技含量。

既然“华兴+”作为一种综合概念的提出和存在,孙宪华强调,华兴贯彻“华兴+”的发展理念,其实将其作为一种管理创新,得益于这种理念的支撑,华兴产品才能不断获得市场竞争力,并使得客户在应用“华兴造”中,分享“华兴+”红利,推动华兴不断向前发展。