



赵记说事儿



1 不断尝试,最终锁定“环保”方向

2003年,蒋潇锋大学毕业,到椒江一家单位上班,日子过得一成不变。2010年,他认真思考今后的人生道路:一条是继续上班,另一条是自谋出路。

怀揣着创业的冲动,他辞职了。“没人带我,一切都是自己摸索。”蒋潇锋一直在寻找创业的方向。

没多久,他和几个朋友合伙,成立了一家企业管理咨询公司。“那时候,房地产比较热门,开发商的相关报批流程比较繁琐,我们给他们提供这方面的服务。”蒋潇锋称。这项业务,说难也不难,但真正操作起来,还是有很多困难。

2013年,因为结婚,蒋潇锋回到了石桥头。之后几年,他一直在寻找合适的行业。在老家,他接触到了镀膜,有了灵感。“用真空镀膜代替电镀膜,更加环保。”蒋潇锋说,他锁定了环保行业。

2016年,蒋潇锋成立了台州鸿臣环保科技有限公司,主要业务为污水、废气等环保设备的研发、制造、销售以及环保工程的施工等。

“启动资金200万元,家里的支持很少,钱都是东拼西凑的,非常难。”蒋潇锋说。

除了资金,人才和团队也非常重要。“我要找的人才,对环保行业有相关的经验,了解相关的工艺流程,还要有自己的想法。”蒋潇锋说,为了招人,他全国各地地跑,最终认识了一名环境专业的博士,双方达成了技术方面的合作。

2016年,企业的产值为10多万元,到了2017年,产值翻了很多番。“现在,我们将生产这一块外包了,这样可以省下很多运营成本。”蒋潇锋说,目前公司每年的产值为两三百万元。

蒋潇锋有个小目标:年产值达到500万元至1000万元。“几年下来,我深感做环保行业不仅仅是追求经济效益,更是一种社会责任。”蒋潇锋希望通过他们的对外合作、技术输入,带动整个环保产业,推动更多的企业规范环保问题。

“2010年以来,我一直在变换方向,从事过服务行业、企业管理、房屋建筑设计、检测等,走了好多冤枉路。”蒋潇锋总结,有时候,选择比坚持更为重要。

2 弃医创业,用3年打基础

“我骨子里藏着不安于现状的因子。”说起弃医转行做机械类,温岭市铭业机械有限公司法定代表人江萍这样解释。

江萍出生于1986年,因为爷爷是“赤脚医生”,他大学里学的是临床医学。2010年,他进入到路桥一家医院工作,成为一名外科医生。

医院附近有很多机械厂,江萍对机械产生了浓厚的兴趣,下班后,就去这些厂里逛逛。他还买了很多机械类的书籍,认真研究起来。

2011年,江萍萌生了从事机械行业的想法。2012年,他瞒着父母,辞职回温岭了。父母得知后,非常反对,叫来亲戚做江萍的思想工作。

江萍不听,父母和他冷战。“我妈做了饭,也不叫我吃。”江萍称。那时,他刚结婚,婚礼花了很多钱,回到家里时身上只有8000元的积蓄。

好在妻子支持他,从娘家借了5万元。江萍买了2台二手车床设备,招了一名小工,在家一边研究、一边生产。

没有业务,他就一家一家地去跑。“我给自己一个规划,就是用3年时间打基础。”江萍说,这3年,虽然效益不好,但积累了经验,有了一两家稳定的客户,2台车床设备变成了4台。

2015年,江萍拉来了合伙人,成立了温岭市铭业机械有限公司。公司租了1500平方米的厂房,又添置了8台车床设备。

江萍称,公司发展的法宝是客户的信任。因为信任,所以客户介绍客户,使得公司的业务越做越大。“质量、服务、交货时间,我们都有严格要求。”江萍称,产品按照图纸1:1的比例来做。一次,因操作失误,一些产品的尺寸有了一点点误差。

误差非常小,肉眼看不出来,抽检的话也未必检得出来。本着诚信的原则,江萍将此情况告诉了客户,询问该误差是否可在允许范围内。

得到否定的回答后,他将有误差的产品报废了。

经过发展,目前公司有了100多台设备,年产值1000多万元。“最困难的是打基础的3年,资金和业务方面没人支持,几乎是白手起家。”江萍回顾。

做企业,眼界要宽。江萍也加入到新生代企业家联谊会。“我们聚在一起,探讨资金、员工等话题,交流营销策略、管理心得等。”江萍称,大家都是做实事的年轻人,思想的交流能碰撞出很多火花。

思想前卫、敢打敢拼,他们是『新生代』企业家

追梦

记者 赵云 通讯员 蒋友彬

“有时候,选择比坚持更重要。我这一路从零开始,摸爬滚打到现在,确实非常不容易。”回顾创业路,台州鸿臣环保科技有限公司法定代表人蒋潇锋感慨良多。

蒋潇锋出生于1982年,2010年开始创业,他被石桥头镇发展服务办公室定义为新生代企业家。

不久前,石桥头镇商会新生代企业家联谊会成立,蒋潇锋是会员之一。联谊会的成立,给了新生代企业家一个交流合作和共赢发展的平台。“创业过程中,如果有这样的平台,创业者肯定能少走很多弯路。”蒋潇锋称。

3 不怕吃苦的“创二代”

“需不需要请一名主播?”“怎么和其他企业合作?”“怎么利用短视频平台宣传产品?”几天前,“创二代”胡斐和另一名“创二代”进行了“互联网思维”的交流。

“这些内容,是我们和父辈较难以交流的。”胡斐说。

胡斐出生于1990年,父亲创有台州联盛塑膜有限公司。耳濡目染下,胡斐从小就有商业头脑,高中时,他通过买卖游戏设备,就赚到了很多钱。

大学里,胡斐学的是国际贸易专业。2011年毕业后,他本打算到大企业里学点管理经验,但被父亲拉了回来。

他开始慢慢熟悉公司。后来,他发现跑业务是最锻炼人的,于是开着车,天南海北地去跑。

塑膜的销售对象是农户。胡斐的车子开到田间、深山里,他向种植户打听当地的龙头企业,跟对方谈业务。

“农户们很朴实,我很真诚,他们觉得我这小伙子挺好的,都愿意和我做生意。”胡斐称,每到一个地方,他都能谈成业务。这过程虽然辛苦,但他越跑越兴奋。两年下来,他跑了海南、云南、湖北、湖南等多个省份,使得公司的业务量增加了1/3左右。

跑业务时,胡斐在塑膜的生产原料PE料子中发现了商机。2012年10月,他以200万元的启动资金创立台州佰亿化工有限公司。

佰亿出售的PE料子有两种,一种是从供应商那边进货的,另一种是回收造粒的。2015年至2017年,他分别与中石化、沈阳石化达成合作关系,成为他们的一级供应商。

然而,创业并不简单。因被拖欠货款,资金无法回笼难以支撑业务发展等,佰亿化工一度面临困境血本无归。员工工资、银行贷款成了胡斐心头的大石,最终通过朋友们的资金支持,公司才渡过难关。

目前,台州佰亿化工有限公司的年销售额为2000万元左右。几年前,胡斐接手了联盛塑膜的经营管理。因为对生产过程、技术端、供应端有足够的了解,他很快适应了这个角色。

“经营理念方面,我和父亲有一点点不同。”胡斐举例,之前公司将销售端定为利润较高的群体,而现在他针对一些区域实行薄利多销的策略。同时,他将产品重点放在服务农户上,帮农户解决实际需求,因此公司新增了复合肥、营养液等经营业务。目前,联盛塑膜的年产值达6000万元。

4 新生代的共商、共建、共享

石桥头镇商会新生代企业家联谊会成立后,胡斐担任会长。目前,联谊会有会员20多个。

作为新生代企业家,胡斐深知交流和合作的重要性。他说,联谊会将组织会员不定期进行座谈,交流发展思路和管理理念。同时,讨论企业抱团合作,达到合作共赢效果。

对于需要帮助的会员企业,联谊会强化服务,帮助他们解决发展中的困难和问题。

石桥头镇发展服务办公室主任黄世鹏称,新生代企业家逐渐成为推动经济社会发展的主力军,他们思想前卫、敢打敢拼,但缺乏互助交流的平台。新生代企业家联谊会的成立,给他们提供了一个“共商、共建、共享”的交流合作平台和共赢发展空间,更利于他们发挥自身独特优势,更好地为温岭经济社会发展作贡献。

记者手记 >>

创业者永远年轻

记者 赵云

创业是一项充满挑战的事业,需要创业者很强的韧性。

很多新生代创业者说,相比前辈们的创业,他们的创业空间并不大。今天的创业者,面对工业化、城镇化、信息化的社会,尽管困难重重,但他们仍坚定不移地选择了创业。这种信心和魄力,值得赞扬。

对于“创一代”来说,一切从零开始,创业的艰辛只有他们能体会到。了解经营常识、把握经营方向、提高商业能力,这是创业者的必经过程,说起来简单,但需要用泪水和汗水去实践。像蒋潇锋、江萍,在创业过程中,缺资金、资源,经历重重困难,最终杀出一条血路来。支撑他们坚持下来的,是他们对创业的热情和信念。

对于“创二代”来说,有资金、资源、经验方面的优势。然而,创业容易守业难,他们要带着企业进行战略变革、转型升级,做大做强。身为“创二代”,胡斐没有躺着享福,而是不断开辟业务,不怕苦不言累。他用年轻人的思维,自主创业,并接过父亲的接力棒,带领企业持续发展。

新生代创业者,“新”不仅体现在年龄上,更体现在心态上。新是一种精神,要有创新精神、工匠精神和诚信理念;新是一种力量,要有坚定的毅力和坚强的担当。因此,创业者永远年轻。

敢于冒险,不断开拓,不怕输的人一定会赢,未来可期。对他们来说,一切才刚刚开始。