

① 去国外开开眼界

工艺性空调,是为满足生产和科研需要而设计的特殊功能空调,通常应用于工厂、实验室等对空气有特殊要求的场合。我是怎么走上工艺性空调制造之路的呢?还得从三十多年前说起。

那时,我是上海一家宾馆的空调维修工。由于特别喜欢摆弄空调,几年下来,已经没有问题可以难倒我。很多问题其他人要花许多时间才有可能解决,到了我的手里往往三下五除二就解决了。后来我承包了单位的空调修理项目,也承接外面业务。加上我经过大学专业学习,客户更信赖我,所以生意也就越做越好。那时“万元户”还是不得了的事情,可是在我的眼里实在不算什么,我一个月的收入,用北方人的话说,“老鼻子了”。

可钱挣多了,存在银行有什么用?我萌生了一个大胆的想法:去国外开开眼界。我想了解更多空调的性能,并从修理空调向制造空调转型。因为我从实践中感受到,我国的空调制造技术太落后。尤其是工艺性空调,制造技术还处于起步阶段,产品耗能吓人,而且因为质量不好,故障频频,是个“软肋”。

当我做出这个决定时,家里几乎人人反对,而且非常激烈:在这里收入这么多,去一个人生地不熟的国家,是不是犯傻啊?可是我打定了主意,并将目的地,定在了新加坡。

新加坡是世界著名的港口城市,也是各种各样的空调“粉墨登场”之地。此外,华人多,沟通方便。就这样,我去了新加坡。

② 我破天荒喝醉了

果不其然,我非常兴奋在那里看到了很多种在国内很少能看到的空调。很快,我的技术在那里也有了用武之地。

我的修理业务在当地风生水起,业务像滚雪球一样越滚越大,有了好几个员工。不少居民看到我,都是恭恭敬敬的。可我在乎的并不是这些,而是心里的梦什么时候开始付诸实施。

一些商界的华人和外国人,喜欢到当地的一个知名酒吧社交。那里温馨的环境,特别让人容易遐想。在那里,我常常在制造工艺性空调的梦里出神。我想,把这项事业搞好了,不仅能实现个人更高的价值,而且能给中国人长脸。我常常在这里督促自己:一定要抓紧时间,打好基础,把所看到的空调的“脾气”、“性格”、特点等等都摸得清清楚楚,打好基础。当然,要转型,光掌握技术是不够的,还需要经营、管理的一系列知识。于是,在轻柔的音乐声中,我也常常阅读德鲁克、波特、福勒这些管理学大师的书。

一天,我在一家销售工艺性空调的公司参观,突然一个西装革履的大鼻子先生站在了我的面前。他说知道我的大名是因为听说我的维修技术特别棒。不过他很快话锋一转说:修修弄弄不算什么。像我们公司的空调就不会经常发生故障,因此你是很难接到我们公司产品修理任务的。如果你们中国哪天能够制造出像我们公司一样质量的空调,那才叫本事。

当时我一下子愣住了,不知道怎么回答他的话,甚至没有勇气和他的目光对视。后来我知道他叫迈克斯,是欧洲一个发达国家制造工艺性空调的老板,销售网络遍布全球,每年销售额几十亿。

那天晚上,我在酒吧破天荒地喝多了。一个朋友很意外,问我为什么这样借酒浇愁?我能把事情的原委一五一十说出来吗?说出来,只会让他的心情也变得像自己一样不好。回去的路上我昏昏沉沉的,真想进了屋子就一头睡过去,什么都不再想,可躺在床上居然还是翻来覆去不能入眠,满脑子都是迈克斯的话。

在新加坡我已经打开了市场,如果在这里继续干下去,前景不会差。我也清楚,现在就是停下来不干,恐怕这一辈子生活都无忧无虑。但是一想到迈克斯的话,我就坐不住,就想大声喊出来。我觉得再也不能在这里呆下去了,应该启动自己的计划,于是,果断地回国了。

冷暖自知空调梦

◆ 周正林

晚上十点左右,我突然接到一个陌生电话,对方的中文不怎么样,好像是外国人,可还是能够勉强听懂。然而我怎么样也没有想到,竟然是迈克斯!这个至今让我耿耿于怀、一直使我纠结不已的家伙,怎么会突然来电话的?

迈克斯是西欧的一个制造商,和我做的是一样的产品:工艺性空调。我的事业发展能有今天这样的规模,其实和他还是很有关系的。

③ 到了“亮剑”的时候

有句名言:“不能把鸡蛋放在一个篮子里。”那是说,做事不能太冲动,要有一定的风险意识。可是我却偏偏把鸡蛋全部放在了一个篮子里:把大把的钱统统投进了设计和工厂建设。

家里人不理解我,朋友们也都纷纷说:虽然你对空调的了解像了解你自己一样,可你这样做还是冒险的,投入这么多,万一失败了呢?可是他们哪知道我心里有东西在烧着啊!我像一辆开足马力的车,根本没有刹车的意思,没日没夜地忙于设计产品模具、制造生产线,招聘工人。

当然,别以为我真是盲目冒险的愣头青,其实我心里还是有底的。多年来的大学制冷专业学习,这些年来风风雨雨的历练,我早已对空调的每个部件的构造、功能等等了如指掌,闭着眼都能准确无误画出空调机的结构图。现在不闯,更待何时?何况,迈克斯的那番话好像皮鞭一样,老是在我的眼前晃来晃去的。

就这样,上世纪 80 年代后期,我的空调公司起航了。

当时类似的空调制造企业很多,竞争很激烈。但由于这个行业具有很高的技术含金量,产品想要达到比较理想的状态非常不容易,因此每隔一段时间就有企业偃旗息鼓,转行做其他事情。可是我的团队争气,几种产品在市场上都获得了不俗业绩。

有一天,上海一家电视台相关部门负责人心急火燎找到我,让我以最快的速度给演播厅制造、安装一套空调机组,保证演播厅按时开播。由于演播厅造型别致,几家企业先前已经勘察了现场,结果都表示爱莫能助。

的确,这是一项难度极高的工程,没有几把刷子是不可能拿下的。我想,这时也确实到了应该“亮剑”的时候了。

事情进行得非常顺利。从签订合同到交货和安装完毕,大概只花了一个多月时间。电视台的工程负责人紧紧握着我的手说,怎么也没有想到,你这么快就解决了我们的燃眉之急。但这时我却很冷静,心里说,这不算什么,因为我的梦更大,产品不仅要在国内叫得响,还要打入国际市场。

但是怎么才能实现这个梦?那时候,节能减排已经成为产品质量是否出色的标志,在这个方面不能达到理想效果,产品质量就算不上好。而要做好节能减排这件事,必须又要投入大笔资金,回想起这些年一路走来的艰苦,我倒是开始犹豫起来了。

④ 口袋只有几块钱

记得第一台产品“呱呱出生”时,我喜极而泣,而且很自信能够很快打开市场。第一批产品也确实比较顺利地被人拉走了,可是后来产品就堆在仓库里乏人问津。投产前,我走了许多地方,对几十种产品做了大量调研,这些产品的所有短板,在我的产品中基本都没有。既然棋高一着,为什么还是没有多少市场呢?因为我们毕竟还是新的牌子,没有品牌知名度,而且也没有现成的市场人脉,好货不一定能成为俏货。

必须加大推销强度。于是,我亲自出马,踏上了漫漫推销路。

那年秋天,我去北方一个地区,走了几十家单位。热情一点的企业,还让你坐坐,更多的都懒得同你说话,就把你晾在一边。我跑了几

⑤ 胆大心细巧夺标

我决心再度出击,一定要解开中国工艺性空调普遍能耗大这个结。

为了解开这个结,钱像流水一样天天淌出去。有人为我担心:即使搞成了更好的节能型产品,什么时候才能收回这么多成本?这种投入确实风险很大,花好多钱,才能搞到先进节能技术,但是有的技术人家还不肯轻易转让,还得自己动脑筋想办法。不过我这个人一旦干起来,就喜欢追求完美。目标就是要瞄准世界先进水平,只要执着地走下去,不信东风唤不回。就是投资一时半会收不回来,只要质量达到了世界先进水平,我的梦就实现了。

事实证明,我的顾虑是多余的。新型节能产品上市后,公司门口进进出出的运货卡车没有间断过,用车水马龙来形容不为过。这些客户来自天南地北,有航天的、医药的、食品的、化工的,还有其他行业的。看到这种场面,技术人员、生产工人、管理人员都很高兴,可是我却感到还必须趁热打铁,要用放大镜的眼光寻找产品上还有什么短板,使产品质量更完美,必须不断更新换代。

就这样,一项项改进计划有条不紊推进着,产品的节能效果越来越好,终于,主打产品经国家权威部门鉴定,达到了世界先进水平。从中国科学院上海科技咨询查询中心获得这份鉴定文件的那天,我的心再也不能平静了,有种想流泪的感觉。此时有很多话想和员

⑥ 邮件只有一个字

也许应验了“好事传千里”这句话,我的工艺性空调也引起了海外客户的关注,一份份订单纷至沓来。印度一家公司一下子订货 2000 万,马来西亚的客户星夜兼程赶来订货。其中新加坡的杰森不仅成了我的客户,还变成了好朋友。

杰森是一个非常有智慧的老板,尽管白手起家,可是仅仅几年时间,就做做大做强了,在当地拥有多家大型加工企业。以前他用的都是世界品牌产品,后来要准备更换、添置一批新的工艺性空调。非常讲究实际的杰森,不但要选择更好的产品,而且还要价格优惠。开始,他打算购买一款世界知名产品,和对方已洽谈了几次,就等完成签订合同这个程序了。但他还是没有放弃反复比对,最终把目光落在了中国,最后把 10 台机组订单交给了我。他说:我相信你的节能产品不会让我失望的。

我的确没有让杰森失望。设备运转一个月后,他给我发来电子邮件,只有一个字:好。我知道,自己的产品能够获得杰森这样挑剔



乎一个月,都吃了闭门羹。那天雪花飞舞,我又饿又冷,上了回程的火车,口袋里只有几块钱了,连盒饭都买不起,只能买几个白馒头……虽然车厢里都是满满当当的人,可是我的心里却是空空的。

历经千辛万苦,我才有了今天。我的头发很早就开始花了。如今,那个曾经让我伤心的北方地区几家企业也问我要货了。我不免也有了些安逸的想法:就这样太太平平做几年吧。即使我不在节能减排上再投入,公司产品在未来几年的市场上还是有客户的。

但这时,曾经许下的雄心壮志又在我胸中重新燃起了。如果不积极进取,产品迟早会成为明日黄花。梦想灰飞烟灭之时,我又有何颜面对自己?

工说,但是一时居然又觉得没有什么可以说的。有时候,一切尽在不言中啊。

产品的价廉物美,吸引了更多客户的眼球。在上海的一家央企部门负责人找上门,要看看我们产品的节能效果到底如何。这是一家全球著名的造船公司,也是中国唯一能够建造世界顶级船舶 LNG 船的企业,但建造过程中由于工艺性空调耗能厉害,常常严重影响了其他车间的生产,很多时候因为工艺性空调耗能大不得不停工,上上下下都很着急,于是到处寻觅节能效果好的空调。

许多空调企业都以进入这家声誉响亮的企业为荣,因此竞争非常激烈。虽然我对自己的空调节能效果很有信心,可是也不敢保证能“手到擒来”。经过紧张而细致的调研后,我定下了“胆大心细”的竞拍计划。

投标那天,我把节能效果具体可以量化到多少,都明明白白写进了合同。合同写明:如果不能达到指标,就按照合同条款扣除相应货款!其他企业见我如此“胆大妄为”,纷纷退出了竞争。就这样,我成功拿到了 6 台机组的订单。

而这家企业使用部门反馈的消息,更让我高兴:仅仅这 6 台机组一年就可以为他们节约 2000 万元电费!一石激起千层浪,其他大型央企、地方企业也都上门抢着要货,新型节能产品成了香饽饽。

的客户认可,证明中国的工艺性空调制造技术登上世界先进工艺性空调舞台,已经成了铁板上钉钉的事。

说实话,在奋力打拼事业的日子里,我仍然会时常想起迈克斯。我特别想知道,迈克斯是否知道具有世界先进水平的中国工艺性空调,就是我这个曾经被他瞧不起的修理工研制成功的。那天,我对杰森说,迈克斯的产品毕竟是国际知名品牌啊,你为什么不选他?杰森给了我一个似乎有点意味深长的笑,然后拍拍我的肩膀,没有说什么。但是,他的实际行动已经给了我答案——后来他到江苏、浙江投资建工厂,也选用了我们公司的产品。而且,他竟然给我当起了“义务推销员”,好几个国家的公司能选用我的产品,都与他的推荐有很大关系。

“无事不登三宝殿”,如今,我一直挂在心头,既是我“假想敌”,又是催我奋进的动力的迈克斯突然来电,究竟要和我说些什么呢?我想,是我这个中国人,让他再也坐不住了。



本版插图 叶雄