

引擎力量·瑞企榜样

瑞安市经济和信息化局

【第8期】

标兵企业巡礼

年产值首超10亿,同比增长超60% 瑞明：软硬兼施 带来高效益

记者 项颖



温州瑞明工业股份有限公司(以下简称瑞明)创建于1995年,现已发展成为国内为数不多的集铝合金材料研发、铸造工艺设计、模具开发与制造、产品铸造与机械加工为一体的汽车发动机铝部件生产企业,目前产品主要为国内外品牌汽车整车厂或汽车主机厂提供配套,客户包括宝马、奔驰、沃尔沃、通用等国际知名企业。

企业快速发展是经营者们一直奋斗的目标,在2013年经济形势纷繁复杂的情况下,瑞明用一份喜人的“成绩单”唱响了2013年,销售收入首超10亿元,同比增长54%,工业产值同比增长62%,人均产值同比增长40%。

2013年,汽车行业销售收入同比增长仅10%,瑞明有何“秘籍”能大超行业标准?“企业技术创新、产品转型升级功不可没。”瑞明副总经理戴光永一语点破。

高端产品带来高效益

前些年,瑞明的产品一直主攻低端汽车配件市场。经过了近几年的“修炼”,瑞明的配件产品开始从低端向中高端发展,目前以消费市场最大的中端产品为主,设计高端产品为辅。

以今年的宝马迷你发动机缸盖为例,往年,该产品一直由法国生产,瑞明经过了多年的研发,2013年这款产品得到了客户的认可并逐步代替了进口,目前,瑞

明已为包括宝马、沃尔沃等知名汽车品牌提供了全球一级配套。

“与这些知名汽车企业的合作,代表着我们已经受到汽车行业‘最高学府’的认可,代表着今后的市场宽度会更加宽广。”戴光永透露,从2013年年末始已源源不断地接到订单,跟去年的同期订单数相比较,2014年预计销售收入比2013年同比至少增长45%。

效益背后的硬设施

没有金钢钻哪能揽得瓷器活,为了给进入中高端市场轿车提供支持和保障,瑞明斥巨资引进了一大批的高端设备,并将所有的设备连成智能化的高端设备集群。

戴光永介绍,从2007年开始瑞明每年纯投资设备包括研发费用超过1亿元,在2013年设备投入、研发更是高达2亿元,这样的投入在瑞安的企业中是非常罕见的,当然带来的效益也非一般。

“设备形成集群后,不仅生产效率不断提高,且真正实现了‘机器换人’,从原先的一人一机转变成一人一集群,彻底改变了近几年经常出现的‘用工荒’局

面。”戴光永说。

据悉,2013年瑞明新设备购进后本需增加1300位工人,但设备集成后没有增加一人,相当于减少了1300人。“效率提高了,人手反而减少了。”

技术日新月异,设备更新换代,产品媲美国际水平并逐渐代替进口,瑞明的技术创新水平和开发能力得到了国家的认可,在2012年拥有了汽摩配行业中唯一一家国家认定企业技术中心。

“这代表着,瑞明在中国的汽车行业有着举足轻重的地位!”戴光永自豪地说。

效益背后的“软”设施

有了新设备、高效率做坚强的后盾,高端市场订单猛增,但保持稳定快速发展,解决一线员工的快速流动成了一大难题。建立离职率与中层领导直接利益挂钩考核机制是瑞明员工管理的一大创新。去年年底,瑞明1500位员工留在企业照常上班,年后返工率百分之百。

据介绍,例如车间的一名中层管理人员,他的车间有147名员工,按比例如果人员流失超过4人,他的绩效奖金就要扣掉一大块,这使如何让手下员工干得舒心成了他一项重要的工作内容。

一个新员工上岗总需要一个适应的过程,部门负责人会制订一位老员工对他进行帮扶带帮,管理力量相对倾斜,生活中也照顾得无微不至,力求在短期内培养出一位合格、敬业的新员工。

这样,各个层面的管理者会密切关注底下员工动向,了解他们的想法,也会更愿意去帮助他们,形成真正的“官民一家亲”,一旦员工有什么不满或困难也可以在第一时间知晓,将离职的引发原因解决在源头。

“在瑞明上班,不仅仅只是一份工作,收获更多的是家人的关怀和温暖。”瑞明车间的老员工老李说。

“台上一分钟,台下十年功”,瑞明的高增长并不是一天练就的,多年坚持不懈对技术、设备的投入,一点一滴累积出了瑞明如今在高端市场的话语权。而这些资金或许本可以成为企业的利润,而瑞明选择了专注,也正因此,如今在不少企业举步维艰的环境下,瑞明能够逆势前行,以一个产业经营者的形象,在行业中树立了自己的地位。

修炼 内功 顺应时变 赛纳：一专多元 开辟成长新空间

记者 陈丹丹

30多年前,从生产简单的塑料凉拖鞋起步,当时年产值仅几千元,到现在,企业生产安全防护鞋系列,每年要推出近500种新品,年生产能力达800万双……在头顶“中国鞋都·安全鞋名城”这一光环的瑞安,赛纳集团有限公司(以下简称“赛纳”)的地位不可小觑。

2013年,赛纳又找准方向,继续发力,进一步拓宽“一专多元”的经营策略,搭建多平台协作平台,以效率驱动来开辟新的成长空间,找到了一个切合产业转型实际的“发力点”。

让安全鞋告别 中用不中看

2013年8月,赛纳携多款安全鞋“现身”第四届中国(上海)国际劳动防护与安全装备展览会,各式各样的安全鞋一亮相,便吸引了诸多目光。

据赛纳集团行政总监孙益练介绍,目前,该公司的产品以出口为主,具备防砸、防静电、防刺穿、电绝缘、耐酸碱、耐高温等功能,可用于建筑业、矿山、油田、电业等行业。

近几年,赛纳针对安全鞋“中用不中看”的特点,从产品开发着手,不断向高科技、轻便化、舒适化和多功能化发展,由单一的安全功能向休闲运动型转变,使安全鞋产品多样

化,款式也偏向休闲、时尚化。

在赛纳的样品展示厅,记者看到,展区一款全黑色的安全鞋已累计销售200万双,是该企业的“镇山之宝”,而另外一款安全鞋外观新颖,颜色鲜亮,是今年的新款。

采访中,孙益练多次提到,企业必须对消费者的需求变化高度敏感,并在企业产品中作出快速回应,才能适应这一市场形势。

“如今的市场,消费者需求多样化、个性化,并对何为好产品有自己的判断力。”孙益练说,变化随时都在发生,尤其是鞋这种和时尚亲密接触的行业,只有关注时代的变化,顺势而有所为,才能生存发展。

将 一专多元 做成一个亮点

透析安全鞋做大做强秘籍,孙益练称在于赛纳抢占了商机的超前意识。

据介绍,在国外,安全鞋是各类施工、机械操作人员的“必备品”,以保护脚部及腿部免受可预见的伤害,他们穿的安全鞋,每三双中至少有一双来自瑞安。而瑞安第一家生产安全鞋的企业,就是赛纳。

相对而言,安全鞋比普通鞋在生产上技术要求会高一些。为此,赛纳于2007年出资500万元设立赛纳(瑞安)机械工程有限公司,并成功研发自主设备——全自动转盘式橡胶、PU、TPU鞋用连帮注射成型机。

2007年,第一套样机试制成功。这套样机不但消化吸收了国外先进技术,同时结合我国鞋用原材料的

特点和制鞋工艺的现状,融入赛纳科研人员的智慧,获得国家专利13项。

正是赛纳生产的安全鞋质量可靠,产品从欧盟国家逐步扩大到了东南亚及澳大利亚,出口量占到公司销售额的75%左右。

“‘一专多元’的发展战略,就是指以安全鞋产销为主,以进出口贸易、机械制造为辅,多元并进,实行跨行业、跨区域发展。”孙益练表示,多年来,赛纳已将“一专多元”做成一个亮点。

随着国内安全生产法规的不断健全,国内企业对安全鞋的需求也开始大幅上升。“待国内市场潜力充分挖掘后,赛纳又将迎来新一轮发展机遇。”孙益练说。

