

天下瑞安人

主办:中共瑞安市委宣传部 承办:瑞安日报社 协办:中国农业银行瑞安市支行

情恋母土 快乐追梦

访深圳市华瑞安科技有限公司董事长蒋仕熙

■记者 孙伟芳 文/图

二十年前,他大学毕业,放弃稳定的工作,决计创业。辗转北京、武汉摆地摊开柜台,最终选择与他所学相关的电子产品落户深圳。

他的公司叫“华瑞安”——只因生他的母亲叫瑞华,养育他的故乡叫瑞安。如今,“华瑞安”是一家年产值超4亿元、产品远销全球各地的电子企业。他就是深圳华瑞安科技有限公司董事长蒋仕熙,虽然一路艰辛跋涉,而他给公司的文化定位却是“快乐工作、快乐生活”。

放弃工作 选择创业

创业——当大学毕业后的蒋仕熙做出这个决定时,遭到很多人反对。“考上大学,就意味着跳出龙门,能吃上国家公粮,怎么要放弃?”一辈子在马屿农村辛苦劳作的老父亲怎么也想不到。

1993年,蒋仕熙从温州大学电子技术专业毕业,并幸运地赶上最后一届包分配的机遇。毕业前夕,他的档案已被原瑞安邮电局调走,这可是当时很多人眼红的单位。但他不喜欢按部就班地过日子,选择了放弃。

当然他是经过一番深思熟虑的。从政,这与他的的人生观不符,深知自个骨子里是个愤青;“三资企业”,有一定诱惑力,也挺时尚,但不甘愿替人打工。于是,只有选择个人创业这条路了。

“大学时期,算是我求学生涯的辉煌期。”三年大学生

活的锻炼,让蒋仕熙的人生观改变许多。

刚迈入大学校园时,蒋仕熙曾是一个“文青”,先是和两位同学一起排练的现代舞节目,参加校文艺汇演,获得二等奖;个人参加校演讲比赛,又获得二等奖。“刚进入大学,我喜欢看哲学书,喜欢写杂文,演讲稿选材大胆,题目为《谈论牢骚》,演讲时颇有激情。”他颇感不好意思地笑着加以说明。

如此,蒋仕熙当上系文艺部长。他不负众望,之后,在组织本系学生参加学校大合唱比赛时,又勇夺全校第一名。

“大一时,我们班级氛围不太好,有点死气沉沉,第一学期快结束时,有同学提议改选班长。”蒋仕熙又当仁不让地当选班长。

大二时,蒋仕熙担任校学生会宣传部干事、校团委总支部

书记。“这对我的人生和思想改变挺大,之前,我最羡慕的人物是《射雕英雄传》里的黄药师,感觉他潇洒、飘渺,与世无争。可是,担任学生会干部后,我反而更喜欢王重阳,因为他更具有社会责任感。”

大二那年暑假,学校组织100多名大学生开展“回乡大学生社会实践活动”,参观了仙降鞋厂、塘下开关电器厂等企业。也许就在那时,蒋仕熙对经济有了兴趣,萌生了创业的念头。

到了大三,蒋仕熙又被选校学生会副主席兼秘书长,忙乎的事情很多,开始接触社会。那时杭州中萃、宝洁等公司来温大聘请大学生开展广告宣传活,都是通过学生会和蒋仕熙联系的。这些经历,对蒋仕熙的创业梦起着推波助澜的作用。

在“诱惑”着他。

2004年4月,蒋仕熙再一次来到深圳,仰头看着四周林立的高楼大厦,他踌躇满志,意气风发,准备大干一番事业。

当年6月份,蒋仕熙办起自己的第一家工厂——深圳市华瑞安电子有限公司,做起OEM(原始设备生产商),即为品牌电子产品进行代工。

“一直很感激我的母亲,她是传统妇女的典型,任劳任怨,一直默默地在精神上支持我。”他母亲的名字叫“瑞华”,因此,蒋仕熙把公司命名为“华瑞”,再加上个“安”,则意味着老家“瑞安”,可谓是一语双关。

顾此失彼,武汉的各家零售门店逐渐生意不济,蒋仕熙先是将部分门店合并,最后当机立断连货带店打包七折,转卖给店长或员工。到2005年底,蒋仕熙终止在武汉的生意,一心一意经营着深圳的工厂。

“深圳是个充满朝气的移民城市,竞争公平,能者上,弱者下,是块真正的乐土。”对于深圳,蒋仕熙有种相见恨晚的感觉。

从头再来 越挫越勇

从2004年到2007年上半年,深圳华瑞安电子有限公司一直稳步前进。就在蒋仕熙欲加快发展,大展宏图时,命运和他开了一个大玩笑。

2007年夏,蒋仕熙斥资上百万元与人联手合作。2007年上半年,蒋仕熙原公司利润就有620万元,可在联合后,连续3个月,公司几乎没有产生一分利润。蒋仕熙懵了,他明知问题所在,多方协调沟通,却无力解决。蒋仕熙原有团队的核心员工,一个个选择了离职。

“那段时间,我身心疲惫。”有一次,蒋仕熙走在操场上,突然晕倒了。他觉得自己不能再陷下去了,一年后,他毅然选择“净身出户”。

跌倒了,重新爬起来。2009年7月份,调整好心态和身体的蒋仕熙重整旗鼓,重新注册了深圳市华瑞安科技有限公司。他制定发展计划,明确目标,组建团队。“以前做事总以为能赚钱就OK,通过之前的挫折历练,促使我成熟不少,也学会如何更好地管理企业和树立自己的品牌。”不久,其原团队的核心员工也逐渐回归。

“华瑞安”公司很快进入正常运转,并搭上发展快车道,销售业绩节节攀升。去年销售额达4亿多元。

了解他经历的人都翘起大拇指,夸道:“老蒋真是越挫越勇!”

真诚交友 互惠互利

吃一堑,长一智。选择客户、供应商,蒋仕熙都会和对方交朋友,先深入了解,再决定是否合作,一直秉承着真诚透明,双方互惠互利的原则。

“华瑞安”与上游的IC供应商如MTK、凌阳、瑞芯微、三星、日立都建立战略合作关系。目前公司拥有自动生产线10条,重点生产移动DVD,平板电脑MID与GPS导航等。

“华瑞安”公司一年的销售额中有85%来自国外的品牌客户。“除了日本、韩国等东南亚国家,西班牙、德国等欧美国家,甚至南美、非洲等地都有我们的客户。”

让蒋仕熙觉得比较骄傲的是,5年前,经朋友介绍,有个日本客户(原是上海人)第一次找他们帮忙开发生产产品。在这过程中,“华瑞安”提供的产品质量、服务、价格都让对方很满意,于是,对方逐渐将所有产品,只要是华瑞安能做的,全都移交给他们来做,现在该客气已成为“华瑞安”最大的客户和蒋仕熙的朋友。

“我们专门派驻一名维修工

到日本,及时提供服务。”“华瑞安”可谓是将售后服务做到极致。

有一次,一位意大利的客户反馈称,购买的平板电脑电池充电满了却没有显示,给顾客造成不便,要求退货,总共售价大概有七八十万元。蒋仕熙毫不犹豫地接受了,经协商,同意退款50万元。

如今,“华瑞安”独立品牌KNC,已拥有50家深圳代理商,在东南亚也有4家代理商。蒋仕熙一直梦想把自己的品牌卖到全世界,打响温州人自己的品牌。

“妻子评价我是以工作为快乐的人。”蒋仕熙笑着说,“我工作起来,的确感觉很有味道。”而“华瑞安”打造的企业文化就是“快乐工作、快乐生活”,力求为每一位员工创作好的发展平台。这些年来,蒋仕熙也一直在寻找机会,看能否回家乡做点实业。

蒋仕熙是一位为梦想而奔跑的人,为了追梦,他从家乡,一路跑到北京、武汉、深圳,还要跑到全世界,记者相信,有一天,他会跑回家乡瑞安。



微信公号 人文瑞安, 扫一扫 加关注。 欢迎关注 稿 8129773@qq.com