

新生代企业家 · 创二代  
Rui bao 66886688

>>>人物名片

林峰 浙江贝尔控制阀门有限公司董事长林建巧之子,1978年9月出生,毕业于河南开封大学机械工程学院。现任 贝尔 总经理、塘下工商联副主席、市机械电子行业协会常务副会长。



林峰与父亲林建巧

>>>对话林峰

记者:在父辈的基础上,你觉得应如何传承与发展企业?

林峰:家族企业传承的要素有很多。除了对股份、管理权限等进行传承,还包括企业家能力和精神的传承,企业家权威的传承,企业家在企业内部与外部人脉资本的传承等。在传承中难免会发生新旧观念的冲突,会面临股东们的否定与怀疑,此时,就还得更加努力,用成绩证明自己的实力。

记者:今后对企业有怎样的规划?

林峰:随着新厂房的投入使用,今后无论从硬件设施还是从软件方面,我们都有了十足底气。而产品创新、研发始终是企业要持之以恒的事情,它是品牌建设的核心,是企业前进的动力,可能眼下它并没有产生立竿见影的效果,但从长远的眼光看,它是企业竞争的重要优势。

# 贝尔控制阀门 林峰 搭建技术 码头 静待 船舶 靠岸

记者 潘敏洁

“等了4年多,新厂房终于要投产了。”坐在塘下镇小南山的旧厂房内,浙江贝尔控制阀门有限公司总经理林峰感慨道。连日来,“贝尔”忙着搬迁厂房。该厂房位于阁巷工业区,占地面积约2万平方米,一改以往局促的环境;投产后,预计年产2万套控制阀,年产值约为2亿元。

自20岁起,林峰走进家族企业后,就同企业一起成长。在他的努力下,“贝尔”从一家小作坊蜕变成一家在温州地区颇有名气的企业,系工业自动化流体过程控制阀专业制造企业。并成为国家仪器仪表执行器协会理事单位,国家高新技术企业。

## 担当销售员,从一次次实战中成长

林峰今年39岁,或许因为从小耳濡目染,自高中起,他就对阀门表现出浓厚的兴趣。每逢暑假,我就会跑到车间里打下手。林峰说。

1998年大学实习期,他正式进入贝尔,从事销售工作。那时候,我全国到处跑业务,也是从这些一次次实战中我得到了锻炼。他说。

有一次,林峰在上海遇到一位热心人,说帮忙介绍业务,还帮他下榻旅馆。结果第二天起床,他发现手提包里的钱没了,而那个热心人也不知所踪。

而随之而来一张空头支票,令当时还是初出茅庐的林

峰,对做生意有了更真切的体会。当时货物从瑞安发到上海,但无法到达最终目的地崇明岛,而商家又要求当日到货,做生意最讲究商誉,于是他一直站在码头等货物来,又连夜亲自运往崇明岛。

当时商家开了一张现金支票,结果发现无法兑现。直到现在,林峰依旧清晰地记得这些数字:农历八月二十,损失了47000元。

原来,那天是林峰的生日。现在想来那经历也是一份珍贵的生日礼物,经验无法复制、无法言传,只能靠自己经历、体会,吃一堑,长一智。林峰说。

## 着力产品研发,从中低端走向高端产品配套

2001年,年仅24岁的林峰全权接手管理贝尔。也正是从那时起,贝尔步入了成长的轨道。接手时公司发展得非常慢,究其原因,是产品研发投入不足。他说。

当时,林峰做了一个决策:投入大量的人力、物力着力产品研发。但是,这个决策引来了家族股东们的极力反对,在他们眼中,产品研发看不见摸不着的,就是一烧钱的事儿。那会时常与父辈们发生冲突,经常到了拍案而起、耳红面赤的地步。林峰回忆说。

林峰顶着压力,不断吸取人才,组建研发团队。目前,公司员工160多人,其中技术研发人员占了10%。

## 替代进口产品,不断完善品牌培育

近年来,贝尔始终把产品研发放在首位,其中两个项目的成功令林峰颇为自豪。其一是全智能阀门定位器,其二是一体化控制装置的电液执行器,改变了依赖于进口的局面,降低了生产成本。

其实早在13年前,林峰就带领团队研发定位器,但碍于其核心部件压电阀的制造短板,始终未能成功。直到在一次国外的展销会上,遇见了德国HOERBIGER公司,这是目前世界上唯一提供智能阀门定位器中核心部件的厂家。

我们成功与其展开了合作,在压电阀的基础上开发成整体气路产品。林峰说。在测试了一年后,全智能阀门定位器成功投产。

另外,一体化控制全智能的电液执行器于2011年开始研

发,目前已推向市场。其具有高精度、高响应及高输出力的优势,提高了产品附加值。

然而,市场的回馈并没有预期得好。林峰坦言道,原来预想靠这两项技术赢得市场份额。究其原因,在于缺乏品牌竞争优势。国内外企业一起竞标,即使我们有技术、有服务,但外国企业凭借品牌影响力中标的概率就很高。林峰说。其实,这也是国内普遍企业遇到的尴尬。

唯有建好自己的码头,等待大轮船靠岸。林峰给出了这么一个答案。都说企业转型升级,其实这个过渡期是一个非常漫长的过程,在这个过程中,贝尔选择修炼内功,不断完善品牌培育,对一切可能的机遇做好迎接发展的准备。

>>>第一代创业

## 照葫芦画瓢 缺乏长远规划

1987年,林峰的父亲林建巧与工友们在塘下小南山成立了光华仪表厂,产品适用于印刷机械产品配套,是个典型的家庭式作坊。随着周边泵阀生产的工厂逐渐增多,林建巧陆续接了阀门制造订单。此后,光华仪表厂的产品从印刷机械配件,变为调节阀制造与销售。

进入上世纪90年代,贝尔通过改进生产工艺,增加机械设备,使得产品质量有了一些提高。然而,随着知识经济时代的到来,产品结构单一、企业规模偏小、品牌不响、信息闭塞、技术创新力不强等成了贝尔前进的短板。

当时我们重销售、轻生产,有订单就接,没有长远的市场规划,更没有产品研发、品牌建设的想法。林建巧说。企业的产值一直徘徊于几百万元,始终无法突破瓶颈。直到林峰接手后,贝尔才有了质的发展。

>>>父辈寄语

浙江贝尔控制阀门有限公司董事长林建巧:我们这一辈办企业就像种地一样,耕耘自己的一亩三分地,希望新一代能够踏踏实实做事,实实在在办企业,把精力和资金用于技术创新和产品升级上,不做华而不实的事情。

