

年产值从不足千万到近亿元……

东新动力 18 年‘中端定制’闯出一片天

■记者 项颖 通讯员 陈年勇

初见浙江东新动力有限公司(以下简称东新动力)董事长潘荣国时,他一身休闲装,背着双肩包,很难想象,这么年轻的肩膀可以扛起年产值近亿元的企业来。但事实是,他可以,而且用独特的‘中间线路’理念走出了一条与众不同的康庄大道。日前,在采访中,他向记者娓娓讲述创业历程。



厂房



车间



工人在操作

从“配角”到“主角”

1994年,在父亲的安排下,年仅17岁的潘荣国进自家经营的柴油机配件贸易公司负责采购工作,常年奔波于全国各地。“那时的我,只想安心的当好‘配角’,为公司找寻最好的货源。”潘荣国说。

1998年前后,公司在销售中出现供不应求的情况,潘荣国在心里琢磨着是否可以“转型升级”,改“被动”为“主动”,自主生产产品,全方位满足客户的需求。心动不如行动,他陆续向销售中认识的厂家“取经”,凭借着激情、闯劲和较强的学习能力,很快掌握了基本柴油机零部件齿轮的生产技术。

1999年,潘荣国与两位员工在上望街道的几间瓦房里,创办了一间作坊式小厂,专门生产柴油机齿轮。凭借过硬的技术和销售中积累的好人缘,产品很快受到市场的认可,销售量逐年提升。2001年为扩大生产需要,潘荣国将厂房搬至莘塍街道东新工业区。此时厂区员工也从最初的几个人增加至百余人,产品

种类也逐年丰富,涵盖齿轮、曲轴、凸轮轴、机构盖板、活塞、风扇等多个柴油机配件。

2010年,潘荣国投资4000万元购买了位于南滨街道云江标准厂房机械区厂房,搬入新厂房后,当年产值达2000余万元。在之后的生产中,公司还陆续投资千万元购置了数控蜗杆磨齿机、加工中心、上柴曲拐生产线、凸轮轴生产线等300多台先进设备,保证高精度产品的加工和制造,引进美国海克斯康三坐标、德国斯派克光谱仪、齿形齿向仪等国际一流的检测设备,为打响“东新”品牌提供坚强后盾。从此企业生产驶入了“快车道”,产值逐年提升,2016年,企业生产产值达9600万元。目前,东新动力生产的同类产品全国市场占有率达80%以上,产品适用于电站、船用动力、工程机械、重型汽车、特种车辆等行业。

可以说,此时的潘荣国已经从“配角”正式成为“主角”,他用自己沸腾的思想和热忱带领东新动力实现华丽转身。

“别人两头走,我选中间行!”

当聊起企业的特点时,潘荣国笑着说:“如果非要说跟别人不一样的地方,应该是别人两头走,我选中间行吧!”

在企业开始逐渐壮大时,潘荣国就做了一个决定,放弃柴油机低端、高端市场,定位中端市场。据悉,在我国,柴油机市场长期呈现‘两头高、中间低’的局面,高端市场几乎被大企业‘垄断’,而低端市场也有百余家小厂参与竞争,中端市场反而是空缺,没有主心骨。

实际上,因为生产需求,许多国内优秀企业也在寻找质量上乘、性价比比较高的中端供应商。潘荣国看准商机,果断进军中端市场。凭

借着对原材料的严格把控和对技术的严格要求,东新动力一路领跑,不断壮大,跟诸如金龙集团、上柴动力、潍柴动力、无锡动力工程股份有限公司、南通柴油机股份有限公司等大型企业建立了长期战略合作伙伴关系。

“我所说的中端市场,并非是产品质量次于高端市场,而是在高度标准化的前提下,做个性化、定制化的服务,与高端市场大企业相比,我们‘少而精’,价格也相对较高。”潘荣国这样比喻:“就好比外出用餐,按照消费标准,有人喜欢大酒店的高端大气,有人喜欢私人会所的独具匠心,也有人喜欢小饭馆的价廉物美,而

我们企业,就好比是私人会所,它的外型没有大酒店气派,但是我们的‘饭菜’品种多,环境好,还可接受私人订制,即使价格可能高于大酒店,但依然会得到许多人的青睐。”

“企业做到极致,满足用户需求,无有他奇,只是本然。”这是海尔集团张瑞敏的经典语录,而这句话也同样适用于东新动力。潘荣国觉得,做企业就要不断满足客户的需求,给以启发,甚至能提供一定解决方案帮助到客户,这才是最好的供应商。

东新动力这家‘私人会所’,凭借着自己独特的特色,在中端市场的道路上,闯出了自己的一片天。

在‘中端定制’的道路上,“死磕到底”!

18年前,东新动力年产值还不足千万,18年后,年产值近亿元;18年前,东新动力名不见经传,18年后,该品牌在圈内是无人不晓;18年前,潘荣国还只是个敢拼敢闯的青年小伙,18年后,他已经成为企业掌舵人……

目前,东新动力拥有了自己的研发团队,自主研发

了十几种新产品,成功申报了国家专利。东新品牌还先后获得了“中国十大潜力品牌”、“浙江省著名商标”等称号;企业还先后获得“国家高新技术企业”、“浙江省科技型中小企业”、“温州市科技(创新)型企业”、“温州名牌产品”、“温州市高成长型企业”、“温州市信用示范企业”、“瑞安市高成长型企业”等荣誉称号。

回顾这些年,潘荣国这样总结:“企业再小,目标要明确,在执行目标的过程中也要脚踏实地。”这也是东新动力18年来取得翻天覆地变化的原因。对于东新动力的未来走向,潘荣国十分明确:“我们将不断创新、学习,在中端定制的道路上持续前行,‘死磕到底’!”

[记者手记]

创新对于企业来说,是恒久不变的话题。在一个开放的市场里,产品的竞争越来越激烈,同类产

品的质量、款式、技术含量等日趋接近,产品之间的竞争已逐步转移到了“服务”创新的焦点上,企业也

将置身于服务经济的浪潮中。

东新动力坚持走中间线路,通过改变“服务”模

式来赢取不一样的市场,是一种独特的创新。“集东旭之朝气,日新月异;凭创业之执着,恒久很远”,相

信如此有‘新’意的一家企业,会如其名字的含义一般,日新月异,恒久很远。