

[开栏语] 在温州模式的重要发祥地瑞安,第一代创业者白手起家,励精图治,敢为天下先,创造了一个个传奇,成为温州模式的探索者与实践者。如今,一批有良好教育背景、有创新理念、有经济支撑的新生代企业家逐渐登上瑞安经济社会发展的舞台。他们是瑞安民营经济创新发展的生力军,也是瑞安未来的接班人。

企二代接班人面对的是传统行业在新兴行业冲击下的革新和突围,他们需要以创新的思维和实践,传承创业基因,创新发展理念,在这新经济时代,继续傲立潮头,推动我市经济的转型升级和高质量发展。

本报即日起,推出“青蓝接力进行时”系列报道,看瑞安的新生代企业家们如何续写企业发展新诗篇。

华峰新生代 敢逐梦 敢担当 敢创新

通讯员 邹宗钧 记者 黄丽云

一个时代有一个时代的主题,一代人有一代人的使命。我坚信一代更比一代强。华峰集团董事局主席尤小平曾在象征着集团新生代传承交接仪式的干部任职大会上如是说。

他的话中,对尤飞宇、尤飞锋、尤飞煌等走向企业前台的新生代,有鼓励、有鞭策、有欣慰。这预示着由接棒的新生代,在外部创业历练及内部岗位锤炼中逐步成长并走向成熟。

华峰发展的点点滴滴,凝聚着各位长辈、前辈、同事的心血和智慧。这段时间,我们都在尽快融入新角色,立足新岗位,干好新工作,恪尽职守、勤勉工作、做好表率、做出新成绩,接好华峰事业的接力棒,跑好华峰发展的接力赛。日前,在接受记者采访时,华峰集团公司董事长尤飞宇说。

企业“青蓝接力”的传承绝不是简单的财产继承,它是事业的传承,是温州人精神的传承,是事关企业是否持续健康发展、高质量发展的大事。

一年多来,尤飞宇等接棒的新生代,在前辈们打下的扎实基础上,创新前行,带领华峰这家中国500强企业,向朝着“千亿目标”与世界500强企业挺进。



华峰新生代合影,依次为(从左到右)陈国桢、尤若洁、尤飞宇、尤飞锋、尤飞煌。

模式创新 引领业态升级

创业初捷,尤飞宇证明了自己。创业的艰辛,也让他明白了父亲多次召唤其回华峰这个更大平台工作的用心。

其实,2013年尤飞宇在自主创业的同时,兼任了华峰集团分管信息化工作的副总。从信息化管理入手,对华峰集团这一传统制造为主的行业“大块头”的运营有了很多了解。

未来已来,我们新生代代理应继承老一辈的创业创新精神,抓住新时代赋予的新机遇,以“洪荒之力”接好“接力棒”,跑好“接力赛”。2017年12月走马上任华峰集团董事长岗位的尤飞宇,在2018年元旦接受媒体关于“新生代寄语新时代”采访时说。

上任伊始,尤飞宇给自己定了个小目标:在企业现有的产业平台上,运用互联网思维和现代金融工具培育企业新动能,加快企业国际化、证券化、信息化、自动化与智能化步伐,带动产业链发展,产品链升级,价值链递增,

加速企业高质量发展,向“千亿目标”与世界500强企业挺进。

不想被颠覆,就要拥抱变化。尤飞宇认为,十年之前,一个公司大概要花10年才可以成为独角兽。而现在,有的公司十几个月就可以变成一个独角兽。今天这个时代,已经发生了一个很大的变化,创新发展模式真正成为核心竞争力。

2018年1月,尤飞宇成立了华峰国际,探寻传统制造业外的新模式,提出了“产业数字化、共享经济体”的战略主张,建立了产业数字化运营平台,包括全球新材料市场规划和拓展、业务整体设计与协同、专业服务的共享模式。

与此同时,他亲自带领IBM、HP等全球500强团队聚集而来的精英,通过搭建工业互联网平台、产业链金融平台、产业资产区块链平台和产业数字运营平台,并依托华峰制造业产业的新材料供应基础,聚焦化工新材料工业互联

网,整合产业上下游和“一带一路”国际产业联盟,实施创新科技和创新金融,引领全球新材料产业生态升级。

短短一年时间,尤飞宇和他的团队,以华峰超纤产业链为试点,策划了全球新材料启东特色产业小镇,并为华峰超纤从智能制造到工业互联网全线打通。该平台于2018年7月4日上线,目前已有1022家企业入驻,成立金额接近20亿。

山东凯泰、苏州科美、湖州锦尚等星盟的入驻企业对平台给予了高度评价。他们表示,通过平台可以从产业市场获得订单,降低融资成本,获得高可靠的原材料,尤其是可以得到华峰在研发、管理、人才资源上的支持,并进一步提升企业数字化的能力,实现产业链上企业的资源共享及双赢。

创新发展模式,实现弯道超车。显然,尤飞宇正着力于将自主创业时从互联网中学到的经验,应用于传统制造业。

创业曲折 小K一夜爆红

与草根出身、学历不高的父辈们相比,现在接班的这些70后、80后甚至90后,大多接受过正规的高等教育,其中很多人还出过国、留过学。他们朝气蓬勃,思维活跃,视野开阔,具有更强的创新意识和开拓精神。

现任华峰集团董事长尤飞宇就是一位初显身手的“海归”。2004年底,美国工商管理硕士毕业后就回国的尤飞宇,没有回到温州进入父辈创办的企业里,而是去了杭州,因为在这里创业比温州有着更多的优势。

当时,尤飞宇和温州老乡一起,做起了弱电装配工程。工程公司没多久就步入正轨,继续赚钱不是问题,但是几年工程做下来,尤飞宇发现公司关键环节都掌握在软件开发方手里,自己没有主动权。于是,他找人一起合作,很快组建了一个10多人的硬件团队,以浙大系为主,介入了软件开发领域,成功研发了WiFi模组,为很多家公司提供产品。随后,公司从单一的芯片设计领域转战到软硬件的联合开发。

尤飞宇推出的第一款产品是网络摄像头,号称“千里眼”,通过手机来看摄像机,也就是远程监控视频。但是,当时这个项目做的时机不对,整个市场培育工作还没完成,最终以“失败”告终。

2008年,他的团队开发过无人机飞行器,生产了几百台,性能稳定,在狭小的10多平方米的办公室里也能平稳操作,流畅飞行。就是现在大疆公司在做的,可惜也做早了几年,最终也没成功,无人机都当作玩具送了人。尤飞宇说。

说起早期研发的“得意”产品,尤飞宇一脸的遗憾。但这两款产品今天看来,却是市场的“宠儿”。无论成功与否,这段创业经历,仍见证了尤飞宇非一般的市场前瞻性和洞察力。

难道就以这种“失败”的方式收场?尤飞宇心有不甘。当时我手头还有两笔财富:一个WiFi模组的核

心产品和5个志同道合的小伙伴。我想最后努力一把,再试试做几款小产品。尤飞宇说。

于是,小K就这么不经意地登场。

2014年2月10日,一款名为小K智能插座的产品在点名时间发起众筹。一夜爆红,刷新了当时国内众筹项目的纪录。

2014年9月18日,小K2代完成预售,金额达539万元,再次创造国内纪录。

2015年4月,小K Mini智能微插淘宝众筹金额突破了2110万元。此前,尤飞宇创办的控客公司完成了A轮融资,并被估值4亿元。这距他开卖第一款产品仅11个月。

小K闯江湖的传奇,不仅仅在于两次刷新国内众筹记录,也不仅仅在于富士康协助生产、天猫平台当销售员,更重要的是控客公司从单一的硬件生产企业向互联网公司迈出了关键的第一步,从而让尤飞宇找到了下一步创业的方向。

他以一个小小的插座,短短时间撬起了智能家居行业,成为电商平台的“网红”与“领头羊”。

小K的传奇仍在继续。现在,控客公司已拥有全球首款开放的智能家居操作系统及全球首个“Arduino”开源社区的智能家居平台。公司将陆续与国内外各大服务商直接合作,并开放云平台、操作系统、手机开发平台,共享APP入口、渠道和数据等信息。同时,采用创新“1+1”(民企+政府)合作模式,在义乌国际商贸城设立500平米的物联网产品展示中心,着力打造义乌物联网智能新引擎。

2016年,尤飞宇摘得科技新浙商“科技小巨人”荣誉。

在这个互联网、物联网时代。尤飞宇说,他喜欢有想象空间的项目,做有挑战的事。智能家居、智能生活、物物相连的互联网,这里有足够大的想象空间,拥有无限的可能。

产业提升 实现全面飘红

与父辈相比,现任集团副总裁兼任浙江华峰新材料股份有限公司董事长尤飞锋、集团副总裁分管国际业务的尤飞煌等新生代,在接班进行二次创业时,也与尤飞宇一样,更倾向于凭借自身的知识、见识与胆识,抓住国家深度改革的机遇,将传统产业与新经济、新业态相结合。

2009年,尤飞锋赴美留学四年,先后获得信息管理系统和金融学两个硕士学位。他回国后,也没有直接进入华峰,而是在德意志银行(北京)公司短暂任职不长时间,就开始了自己在投资领域的创业。2014年,他借助电子商务模式,与人合伙创办优定制科技公司,开拓C2B定制服装市场,不久便获得A轮融资。随后数年,他在投资领域接连成功试水,积累了丰富的金融项目实战经验。

2016年,尤飞锋被父辈唤回,进入华峰集团师从董事局主席尤小平,从最熟悉的投资管理基层岗位开始历练,一步一个脚印,直至2018年走向企业前台接任现职。

更高的职位,意味着更大的责任。更

何况肩负双责。一年来,尤飞锋将出国留学接触并学习到的西方先进管理思想运用到企业经营管理中,他提出资产由“重”到“轻”、产业投资由“内”到“外”、产品创新由“中端”到“高端”及差异化的发展思路,主抓了集团与投资基金在国内外对新经济、新兴产业的数十个投资项目,加快了信息化建设步伐与生产自动化、智能化升级。与此同时,他还负责华峰新材料公司的IPO项目,力推“科技强企”战略和产供销联动,增强了产业核心竞争力,创造了企业新的利润增长点。

与两位兄长不一样的是尤飞煌。2009年,在英国攻读完投资管理硕士学位的他,毕业后就回归华峰,在华峰氨纶公司从一名普通销售员做起,跑市场、拓业务、访客户,10年的市场“弄潮”,华峰氨纶的市场占有率翻了一番,行业地位也从全球第三上升到第二。他也一步步从“士兵”走到了“将军”的位子。

回首市场营销路,他认为自己最有成就感的不仅仅是业绩的增长,而是建立了一支善打硬仗的队伍及一整套精细化、流程化的营销制度规范体系,包括客

户服务体系、风险管控体系。在华峰营销从“局部作战”到“系统作战”、从“跟随营销”到“创造营销”、从“产品营销”到“服务营销”,从服务千万用户中发展华峰品牌及在更高层次上参与国际竞争,打造国际品牌。尤飞煌功不可没。

2018年,针对全球贸易壁垒升级、化工市场增长乏力的趋势,尤飞煌制定了“以亚洲市场为主,欧美市场为辅,瞄准中高端客户,优化营销结构”的营销战略,并牵头整合了集团总部基地与重庆基地的6大系列产品外贸业务,一边调整渠道布局,一边优化直销、分销组合。谋变谋新,求实求进,有效应对了下行严重的行业市场,当年实现出口收入38.3亿元,同比增长29.36%。

复杂多变的国内外环境及剧烈的市场竞争中,接班的新生代,凭借其创新思维和更足的冲劲,加速了企业质效水平的提升,交出了满意的答卷。2018年,华峰集团无论是营业收入、净利润,还是税收、出口,都实现了全面飘红及高位数增长。

未来已来 华峰风光无限

我们都有一个共同的家族荣誉感。不管是自主创业,还是回归企业,大家会想着,我们所做的事情,能否把有价值的东西带回或为企业争光添彩。尤飞宇说。

对于企二代而言,没有坐享其成,已是华峰之幸!幸之更幸的是,尤飞宇、尤飞锋、尤飞煌等新生代能有创新力的同时不失学习力。艰苦奋斗精神、经营管理经验、项目投资精准把握、产业了解深度、产品研发趋势与经营风险意识等需要向老一辈学习。新生代们坦陈。

然而实际操作中,他们不缺国际化视野、创新思维和战略眼光,且更加善于运用互联网思维及新技术、新产业、新业态和新模式来提升企业的竞争优势,更加注重客户的需求和 market 发展趋势,更加注重科学管理方式和人才团队建设,以此转变发展方式,推动

企业向价值链两端转移。

面对经济新常态,产业结构调整、产品转型升级,以及国内外市场竞争的新环境,华峰将向何处去?

做强主业、适度多元、产融结合的三大战略不会变,“千亿华峰”与跻身世界企业500强的目标不会变。尤飞宇、尤飞锋、尤飞煌三位新生代表示,但发展动能向新转换、产业结构向高调整、质效水平向好提升、创新贡献向强发展、华峰制造向前迈进、走出去向外拓展要加速,“产品供给向品质化、差异化、高端化及环保型转变及人才团队向年轻化、专业化、国际化转型要加快。尤其要通过搭建基于工业互联网的产业生态平台,充分挖掘、整合、利用“大数据”这一重要的无形资源,争取实现产业内延式发展的新突破。

试玉要烧三日满,辨材须待七年

期。要敢于做行业领跑者、引领者,要以国际化的眼界与胸襟,追求企业更高质量的发展。新生代对国内外市场竞争的新环境表达了信心。

尤小平曾在记者采访时寄语现在的年轻一代:他们受过高等教育,接受新生事物快,创业激情高,有良好的经济基础和创业环境。在这个经济环境更开放、更共享的新时代,只要他们继承老一辈创业者吃苦耐劳、脚踏实地、务实肯干的精神,发扬自身敢于打破思维边界的创新品质,抢抓机遇,勇现智慧,体现价值,承担责任,是一定能创造出更多可能的。

事实证明,新生代也是“创二代”,他们继承发扬老一辈企业家的创业精神,只要树立接班信心,增强接班意愿,提升接班能力,且敢作为、能作为、善作为,他们并不比父辈逊色,一定是新时代推动民营经济高质量发展的新力量。

青蓝接力进行时

RUI BAO