瑞安日报
2023年7月8日 / 星期六 / 责任编辑 / 李群 / 编辑 / 黄宗楷

林启总
爱干敢拼励志创业 机械门外汉跨界闯天下

■记者 孙伟芳/文 潘鹏程 徐心星/图

从经营10年熟食店，到从事3年服装批发，再到深耕机械行业，走南闯北，敢于跨界，他的故事看似平凡；从负责厂房装修的机械门外汉，到挑战机械制造生产主管，再主动转岗成为“销冠”，这对于只有小学文化程度的他，又分外励志；从创业的艰险，聊到成功的经验，谈笑风生的他，语言朴实，但掷地有声，“只要你想干，没有做不成的事”。他就是东莞市固达机械制造有限公司（以下简称固达机械）董事兼副总经理林启总。

20岁开熟食店 柜台当床铺

林启总，1980年4月出生，瑞安市马屿人。年少的他，初中仅读3个月便辍学，曾在工地上开过搅拌机，学过电机修理……各种奔波。直到19岁，他奔向辽宁营口，跟随堂弟学习制作熟食等菜品，生活才有了些许奔头。

1999年，年仅20岁的林启总开起来了自己的第一家熟食店。店铺位于西安市纺织路，面积不大，才20平方米，店内只摆下卤菜的三四只大桶，柜台只能摆在马路边，一下雨就需撑起红雨伞遮风挡雨。“农村出生的娃，咱不怕吃苦。两层柜台，上层摆放熟食，我就睡在柜台下层，把柜台当床铺。”林启总回忆道，“有一天晚上下大雨，我一觉睡醒，发现地上的鞋子竟然不见了，原来是被雨水冲走了。”当年的囧境，记者难以想象，而林启总却像在说笑话般回忆着。

这家熟食店，林启总和堂哥共投资10万元。刚开店不久，生意蛮不错，但过了端午节生意渐渐清淡。“店铺实在太小，吃不香，睡不安，坚持半年时间，小赚一笔后，我们不开了。”林启总说。

之后，林启总先后跑到东北一带物色合适店铺，最终落脚于吉林桦甸市，再次开起熟食店，生意不温不火，但坚守10年时间，林启总腰包鼓了，也攒下三四百万元。

10年后，三十而立的林启总，从一个楞头小伙子，晋升为3岁娃的爹。“一到冬天，北方天气十分寒冷，以前年轻倒不觉得冷。而我父母和妻子都怕冷，大家合计着还是回老家。若影响健康，赚再多钱也不划算。”林启总无奈地说。而对于经营10年的熟食店，他内心难以割舍。于是，2010年，林启总把熟食店承包给有10年工龄的老伙计，签下协议，假如5年内，他若回来依然经营他自己的店铺当老板，给自己留条后路。

回乡后，2011年1月，林启总在湖岭开了家水暖五金店。小日子过得挺安稳，却没能羁绊住他爱干敢拼的脚步。半年后，他又跑到甘肃天水做服装批发生意，整整3年时间，结果服装批发生意不景气，他再次转让店铺后回家。

“不如回东北干熟食老本行吧”，迷茫之际，林启总不时会浮现这个念头。不曾想，他即将迎来人生的一个转折期，命运的车轮将载他驶向南方。

【人物名片】

林启总，1980年出生，瑞安马屿人，现为佛山市瑞安商会常务副会长、东莞市固达机械制造有限公司董事兼副总经理。

扫一扫，看图文

跨界机械 担任生产主管

彼时，中国大陆双头铣床市场基本空白，大都依赖中国台湾、日本进口，普通机床价格70多万元，让中小企业望而却步，只有个别大企业能配置。看到巨大的市场前景，2012年5月，表弟罗伟，黄鹏飞、凌益民等三人在东莞成立固达机械制造有限公司。

“当时东莞的机械厂装修缺人，因知晓我对装修在行，表弟罗伟就喊我去帮忙。”热心的林启总答应了。半年之后，等厂房装修好，做事踏实的林启总得到黄鹏飞等人认可，劝说他一起打拼。“咱对机械这行一窍不通，但寻思着如果这事做成还是比经营熟食更有意义，我就义无反顾地选择留下了。”林启总说。不料，这个选择彻底改写了他的人生。

从2012年到2015年，固达机械平均机床月产量6台，从没有超过8台。当时主管生产的负责人因技术出身，对现状挺知足的。“对于温州人来说，字典里没有知足两个字。”林启总笑道。

于是，2015年，他们又出资106万元，收购东莞市金佳机械制造有限公司（以下简称金佳机械）。“原厂老板姓张，是湖南人，懂技术，但不懂经营，眼瞅不得已要关门了，我们连厂名一起买断了。”之后，金佳机械直接由林启总负责生产。

在车间指导生产

2016年，金佳机械机床月产量达10台，早已赶超固达机械，后来产量又提高到每月20台。

“当时，我管理20多名员工，大家都信服我。只要我在公司一天，这帮员工不会轻易离职。”林启总自信地说。他明白，企业之所以赚钱，不是老板有多厉害，而是员工愿意付出创造价值。“一做老板要说话算数，重视诚信；二要做到奖罚分明，薪资与效益挂钩；三识人善用，发挥领头羊积极性，给予奖金倾斜。”这是林启总分享的三点管理经验。

2018年，固达机械总部大楼落成，整合金佳机械等厂，公司整体产能大幅度提升，月产机器量高达100台。

主动负责销售 销量稳居“冠军”

在生产管理方面，林启总做得有声有色，而在销售方面，更是一鸣惊人，勇夺公司销售冠军。

2021年6月，因公司一业务经理离职，林启总主动请缨负责销售。他至今记得谈成功的第一笔订单。

当听说东莞塘厦镇有个客户可能要买机器之时，林启总激动地找上门。结果发现这客户属于夫妻家庭作坊，看样子根本买不起机器，他并不气馁。第一天上门时，刚开始客户挺客气，但一听说，双头铣机床价格高达30万元，对方脸色变了；第二天再上门时，林启总耐心细数买机器的好处，对方仍不为所动；第三天继续上门，林启总拍着胸脯打包票，“你们相信我一次。机器价格虽贵些，但机器成本很快能赚回来的。”最终，客户被林启总的真诚及提供的优惠方案打动，再三考虑后分期付款购买一台机床。而如今，该客户已购置4台机床。“现在一见到我，对方就拉着我的手请吃饭。当初如果不是我再三劝说，对方很可能会破产。”林启总爽朗地笑道，“跑业务要有坚持不懈的精神，我的广东客户多，公司销售业绩数我最好。”

最近，林启总又签了两台机床的新订单。这单子挺棘手，因为另一厂家也天天盯着此订单，而客户本来更倾向与其签单。

“只要客户一天没下单，我总有机会的。”林启总先后上门拜访6次，终于感动了客户。他也不仅聊业务，还会帮客户做企业发展规划。功夫不负有心人，赢得客户及他的儿子信赖，林启总最终拿下这笔订单。

当然，林启总从事销售也并非一帆风顺。有个单子，他整整跟一年多时间还没拿下。不过，他和很多客户都处成好朋友，对方都愿意给他介绍生意。“一旦获得客户认可，订单不愁。这客户说一句话的口碑相传，顶咱们说十句；咱说十句，不如客户认可时说一句话。”林启总乐呵呵地解释。关于如何做好销售，林启总简单总结如下：人品为先，其次是产品质量，最后是做好服务。

热衷公益 反哺家乡

林启总总是很忙，他不仅忙于跑销售业务，还热衷于公益事业。

早在2003年，远在北方的林启总，得知老家修路资金有缺口。他二话没说，带头捐款，还主动打电话联络十几个朋友，共捐资20多万元。

后经村干部推荐，党组织考核，2009年9月，林启总加入了中国共产党。

在企业做大做强后，2021年11月份，固达机械也成立了企业党支部，由林启总担任党支部书记。乐于奉献的他，与两位老人爱心结对，一位是年近90岁高龄的老党员，还有一位是孤寡老人。不管工作多忙，林启总每月都不忘探望这两位老人。

在疫情期间，固达机械抢占商机，当年3月份公司生意特别红火。而作为公司高管的林启总却不见人影，因为他抽身去做防疫义工了。

“喂，林总好，在哪呀？”当时，常有客户打来电话或发来微信咨询。“哦，我在做义工呢。”林启总回复后，随手再拍张穿红马甲照片发给客户。客户不由地夸他好人品，反而更信任他。“为社会多做贡献真是好事。你看3月份，我没去跑市场了，销售业绩反而更好，销售额达600万元。”林启总笑道，他也呼吁大家多做些对社会有意义的事。

如今的固达机械，在业界赫赫有名，它是中国本土专业化高档数控机床和关键功能部件的制造商，国家高新技术企业、东莞上市后备企业、东莞市倍增企业、专精特新小巨人企业。

为了响应加快温州数字化中心建设，2021年，经招商引资，固达机械在平阳征地72亩。如今新厂房在紧锣密鼓地建设中，计划打造成温州一站式机器采购中心。

“温州一站式机器采购中心建成后，以销售为主。我负责销售，肯定会经常回温州。这走遍山山水水，感觉还是家乡好，相信以后和家乡也会有更多合作机会。”林启总不无感慨地说，“因为读书不多，我表达不出有内涵的话语，但我认定，任何事情只要你想干，没有干不成的。”

奉献爱心