



他是地地道道的70后,张朝阳、丁磊是他那个年代的偶像。从大唐电信走出来的他,和心目中的偶像一样,也创办了属于自己的企业。而身为宁波人,他最终还是将自己的事业与家乡最为发达的捕鱼业紧紧联系在一起。

他是普适导航的董事长余磊,如今承载着千百万海上渔民的安危,是他最大的责任与使命。刚刚荣膺第三届上海青年创业先锋的他,依然带领着他的“追星”团队,乘风破浪,在导航业闯出更广阔的一片天。

本版撰文 记者 陈颖婕
本版摄影 记者 贺佳颖

承载千百万渔民安危的“爱”的指引者

1 精彩纷呈 激励拼搏的大学生涯

说起余磊的大学时代,如果只用“精彩”两字来形容,远远不够。从兼职打工到参加各类活动,大学四年的生涯,让余磊感受最多的就是成就感和满足感。

当年,属于“校园风云人物”的他,曾经带领着十来名团队成员,一起做过两桩“轰动”整个校园的大事件。一则是大一,与几名志趣相投的同学,一同创办了名为“翔宇”的校刊杂志,而这一办,就伴随着余磊度过了整个大学生涯。第二件“爆炸性”事件,要属余磊大三那年组织的一场校园模特大赛。为了节省开支,T型台是用图书馆里几十张闲置的长桌拼凑而出;令人意想不到的,余磊凭借着自身杰出的交际能力,请来了当地最著名的

电台主持人担任活动司仪;更不可思议的是,还是一名大学生的他在那场活动中居然还拉来了服装赞助商。

“现在回想起来自己也难以置信,那天来观摩的同学实在太多,好几张桌子都被挤坏了呢。”如今,每当余磊重回母校时,依然会听到旁人提起那场由他组织的模特大赛,而“前无古人,后无来者”的评价,是他人给予当年的余磊最大的褒奖。

余磊的精彩大学生活也让他声名远扬,以至于博士伦公司主动找到他,聘请他负责西安地区所有高校的路演活动。而这所有的一切,让余磊收获颇多,也就是从那一刻起,余磊明白自己想要的是什么。于是,要创业、要当家的想法在他的心中蠢蠢欲动。

余磊寄语 青年创业者

“创业其实是一种修行。创业原本是单纯的,但外界的诱惑实在太多,作为创业者不要为此而迷失方向,要始终秉持着拼搏、奋斗的精神,坚定自己最初的创业梦想,抓住创业之初的追求和本质,只有这样,才能成为最终的胜利者。”

3 发展遇瓶颈 创业念头再度萌动

说起自己的创业动力,余磊最要感谢的就是他的太太,“我妻子曾经对我说,没什么可怕的,每个人都有梦想,如果失败了,就重新再来。”家人的鼓励,使得余磊更加坚定了自己的创业梦想。

不过,想法虽是有了,但企业如何定位,选择进入什么行业,余磊依然是一头雾水。“在我们宁波有这样一句老话:打铁、捕鱼、磨豆腐,天下三大难事。随着时代的发展,打铁和磨豆腐都已成为了机械化发展,但捕鱼依然是一项纯手工的体力活。”这对于从小在宁波海边长大的余磊而言,自然是深有体会。看着身边的家人朋友时常外出捕鱼,余磊深知其所付出的艰辛。

每次走在海边,望着滚滚浪潮,余磊对于大海的莫测风云一直充满着敬畏之心。不过,想到捕鱼者在面对大海时的无

能为力,也让他异常痛心。“当我们在享用美味的海鲜佳肴时,有多少人能够感受到其中的辛劳和代价?”用“生死两茫茫”来形容捕鱼者,一点也不为过。

由于海上通讯业的不发达,捕鱼者往往要付出的是生命的代价,而他们的家人对此却也是爱莫能助。“渔民无法与外界进行交流,出事后的救援人员也无法定位到捕鱼者的信息,而这其中,承载着的是多少家庭的思念和牵挂。”想到这儿,余磊悲伤之余也感受到了一份责任。他思索着,为何自己不尝试从海上导航系统入手,帮助渔民和他们的家人改善恶劣的捕鱼环境。而这一行业的空白点,也让余磊看到了其中的巨大商机。

2007年,余磊的普适导航终于如愿成立了。而那一天,也恰逢余磊三十岁的生日。

2 自我磨炼 进入大唐成为IT一员

虽然创业的念头已经萌芽,但当时所处的年代和环境,让余磊觉得还未到时候。也就是在那个年代,张朝阳、丁磊这样一批草根出身的“IT风云人物”成了余磊心中的偶像。而他最崇拜的,莫过于吴士宏,原本一个女医护人员,通过自身的努力,最终进入IBM公司,并成为华南地区市场经理。吴士宏当年的传奇经历,让余磊觉得,自己也应该先到大型企业中去磨炼一段时间。

2000年,大学毕业后的余磊,也正巧赶上了通讯业高速发展的时期,于是,进入大唐电信便成了余磊走出大学校园后的第一份工作。和许多人一样,余磊从大唐电信的市场部销售人员做起,而这一

做,便是整整7年。之后,凭借着自身的努力和优异的成绩,7年后的余磊已一跃成为了大唐电信浙江办事处主任。不过,对于未来的发展之路,余磊似乎早已感受到,路并没有想象中的那么平坦。

“由于大唐电信的总部在北京,如果我的事业还想要进一步发展,就必须付出离开家人的代价,北上发展。”想到这儿,余磊开始犹豫起来,这对于已经有了家室的他来说,实在是一次很难的抉择。

犹豫再三,他还是决定了放弃所拥有的一切。“是时候该闯闯了,”在余磊看来,7年的企业生涯带给他许多经营管理的门道,“我想要试试,开一家属于自己的公司。”

4 海上指明灯 努力做大“爱”的事业

要想在国企、央企大行其道的导航业中生存发展,并非易事。在企业创立初期,余磊就已经感受到了前所未有的压力。

由于行业的特殊性,公司的终端设备需要向上游企业购买,“由于行业的进入门槛十分严格,所以我们都需要向上游企业提货。”但往往事与愿违,就在余磊快要拿到第一笔订单的时候,偏偏遇上了实力雄厚的竞争对手,这是余磊始料未及的。

“还记得这是我刚刚洽谈完的第一笔合作生意,没过多久,供应商就告诉我终端设备已经被其他企业买断了,这就意味着我无法进货,公司也就没有办法生存下来。”这一次的打击,对于余磊而言是“当头一棒”,公司还没有任何起色,就遭遇了如此的尴尬境地。

无奈之下,余磊只得去找“同病相怜”的新建企业进行供货洽谈。但毕竟,那些资质和经验都不算太好的小公司,

产品质量显然是不能与大公司相匹敌的。就这样,普适导航在生存之路上僵持了近一年,幸运之神再一次降临在了余磊面前。

“终于还是让我等到了。”凭借着真诚和执着,余磊和他的团队最终还是感动了供货商。有了可靠的供货渠道,企业的发展也有了保障。

于是,余磊的普适导航从最初的一人发展到了如今的五十余人,而企业的销售收入也从最初的3122万实现了翻番。

如今,余磊带领着他的“追星”团队,不仅走过了万里海岸线,还到过大小兴安岭千顷林场和西南边境的澜沧江河流,公司已累计研发生产安装的导航终端系统达到近万台。

在茫茫的海面上,那数以亿计的导航短信,将牵挂和平安的消息传递给渔民和亲人间,这正是余磊想看到的,也是他一直所追求的充满“爱”的事业。

《记者手记》 别把得失看得太重

曾经有这样一句话,“有得有失的人生,才是最自然的人生。”

的确,在生活中,人们往往都欢喜得到,而不喜于失去,但“塞翁失马,焉知非福”。刘备得卧龙、凤雏而有天下,可惜凤雏早逝,卧龙忠心为国,也能造就三国鼎立之势。

正所谓“失之桑榆,收之东隅”。有时候,失之固然可悲,得之也能可喜。但对于得失,态度要坦然些。这一点,在余磊的经营管理中

尤为显现。虽然公司失去了供货渠道,但也让对方看到了自己不懈的努力和诚意。在最危难的时候,余磊能够坦然面对其中的“得与失”,才使得普适导航有了今天的成绩。

得而可喜,喜而不狂;失而不忧,忧而不虑。拥有这样的“得失”态度,才能坦然地面对一切,找到生活中最核心的意义;也只有拥有这样的心态,才能称得上是一名真正的成功者。

