

# 专注汽配细分行业 “小件”做成“大业”

一个小小的轮胎气门嘴在普通人眼里也许算不了什么,可保隆科技的陈洪凌团队却把它做成了世界一流,并在车轮平衡块、排气管、胎压监测系统汽车细分行业里遥遥领先,成为奥迪、通用、尼桑、长城等诸多国内外知名汽车厂的供应商,年产销额达9亿元。

从白手创业,到在世界汽车零部件市场占有一席之地,陈洪凌带领的团队已经走了15年,他们依然怀着创业的梦想和对制造业的感情,细腻地探询市场动向,深入地钻研耕耘。陈洪凌说,一个成功的企业家,就该时刻保持着对事业的热情和专注。

本版撰文 记者 何楣 实习生 李晓迪 摄影 记者 贺佳颖

## 1 一个好汉三个帮 亲友携手创业

一个冬日的上午,我们在松江保隆科技的大楼内见到了陈洪凌,刚刚从国外出差回来的他显得有点风尘仆仆。当回顾这15年的创业路,他陷入了沉思,过了半天给出两个字——“团队”。他说团队是一个立体的概念,是一群特长不同的人,为了一个共同的目标,工作合作,利益均沾,责任共担,前途共享,充分体现“成功的团队没有失败者”。

陈洪凌有句感悟:“没有死党,不要创业。”的确也是如此,陈洪凌从白手起家,一步步做到今天的规模,一直是依赖团队的力量。保隆公司的创立,就是与大学同学、亲人、朋友一起配合实现的。

1994年,陈洪凌从武汉工学院工业外贸专业毕业后,进入了中国汽车工业进出口厦门公司,工作中看到了外贸业务的广阔商机,不由地萌发了自己创业的念头。于是找大学同窗好友、当时在南京金城集团工作的张祖秋商议,两人一拍即合,决定下海创业,并于1997年,双双辞去国企的铁饭碗,与陈的女友宋瑾一起发起成立了保隆公司。

万事开头难。没有充足的起步资金,只好向亲友借款,没有注册地,就挂靠

开发区,没有办公场所,就蜗居在借住的毛坯房里;没有办公家具,就拿一张废弃的门板搁放在房东的缝纫机上。起步之时,看得见的除了一台电脑、一个针式打印机、一台传真机,真是一无所所有,但不为外人注意的是,他们有人!

几个年轻人抓住刚刚兴起的互联网机会,一方面积极掌握了互联网基础原理、使用方法,建立账户,在互联网上搜索海外同行业公司,一方面积极通过长信局的新业务组在互联网上发布产品信息,同时抓紧对国内刚刚兴起的民营汽车零部件企业广泛调研以获得货源。他们齐心协力,不分昼夜的辛劳,在当年就获得了回报,与巴西、俄罗斯、土耳其等地的客商建立了业务关系。

第二年,出于做强的愿望,他们决定参与制造业,此时公司刚刚成立一年,前途不明;工作地点又在偏远的江苏乡镇,在这种情况下,人才招聘没能吸收到人才。陈洪凌动员了6位亲人和大学同学辞去工作,放弃都市生活,分别从成都和重庆赶赴华士镇上班,为后来的上海、安徽、美国北卡等工厂播下了第一批种子。

## 2 因为专注所以专业 做同行业的佼佼者

在外贸市场上赚得第一桶金后,大家都很高兴也很满意。但陈洪凌等人认为,不能只赚钱做贸易,而应该参与制造环节,以保障产品质量,实现长远发展。公司于1998年,投资了93.5万元参股江阴气门嘴厂,组建了合资的江阴保隆气门嘴有限公司。

然而这一步给这年轻的团队带来巨大挑战。制造公司刚一组建起来,亚洲金融危机的风暴就刮到了汽车工业,当年预估的业务伙伴纷纷陷入困境,全都大幅减少了订货量,还出现了客户延迟提货导致压款现象,加上新团队的学习压力和新工厂的品质压力等,一时间公司深陷内忧外患。

困难面前,创业团队没有退缩,而是更加团结、更加深入,从市场开拓、员工沟通、生产管理、销售回款、费用控制等各方面下功夫,终于在将近岁末的时候,从法兰克福和拉斯维加斯两个展会上带回来可观的订单,使公司和工厂都恢复了生机,并因为较高的产品品质、透彻的客户沟通和经济的回暖,当年的绝大多数新客户都持续下单,成为了今日忠实的优质客户。

2005年,保隆抓住北美汽车零部件产业调整的大好时机,顺利通过北美福特汽车公司的严格审核,从而进入福特全球供应商体系。至今保隆已依次成为福特、通用、克莱斯勒、大众、奥迪等全球各大知名汽车厂商的全球供应商。在这个过程中,保隆十分注重与供应商的相互合作实现双赢。保隆于2007年实施ERP,2011年年底开始构建BMS(保隆管理体系),目前对于生产计划、物流计划、仓储管理等都

具备成熟的管理能力。

公司从汽车气门嘴起步,相继自主开发了平衡块、汽车尾管消音系统以及汽车胎压检测系统等产品,并向镁合金车轮、汽车传感器等汽车关键零部件产品纵深发展,拥有专利技术65项,其中发明专利授权7项,其中汽车气门嘴、平衡块、汽车尾管消音系统产品在运用新技术、新材料的基础上完成了系列产品开发,同时公司具备了依据客户特殊需要进行适时个性化产品开发的能力。凭着娴熟的销售技巧和上乘的产品,保隆销售额和利润突飞猛进,气门嘴业务所占的市场份额大幅度提升。如今,保隆是福特汽车气门嘴业务的唯一供应商、通用汽车气门嘴业务的主要供应商之一,保隆的产品已出口到世界80多个国家和地区。从2000年起,保隆陆续在海外设立了分支机构。2005年,保隆牵头收购了美国伊顿公司有百年生产历史的气门嘴业务并设立DILL公司,首次在西方国家涉足研发和生产,在全球汽车气门嘴行业引起不小的震动。

陈洪凌把公司取得的这一系列成就归结为“专注”。他告诉记者,保隆发展壮大的这15年,正是中国经济风起云涌的15年,互联网、房地产等产业都热火朝天,他和他的团队也曾面临过很多机会,也曾思考过要不要涉足其他领域。但任它风吹浪打,我自岿然不动。“他们始终把注意力始终集中在汽车领域,即使汽车配件领域出现过亏损期,他们也坚持下来了。2012年,市场经济并不是很景气,很少有企业能够做到同比去年的销售增长,但是他们做到了。”



## 陈洪凌寄语青年创业者

有人,才有成就,没有死党,就不要创业!

创业成功凭借机遇,基业长青则靠正确的价值观。若非以为社会创造价值为目的,则事业不能长久。

## 3 分享成果,成功的团队没有失败者

从当初两三个死党开始创业,到现在拥有2000多名员工的大企业,一路走来,陈洪凌和他的团队一起经历了创业的艰难,一起分享创业成功的果实。当年一起创业的伙伴,现在依旧是公司核心层,大家仍然凝聚在一起为公司的未来而继续努力。

陈洪凌说,企业的成功离不开分享,公司提倡的分享理念是与职工分享利益;与职工分享前途;与社会分享利益;与社会分享前途。只有大家分享企业发展的成果,大家才会心往一处,劲往一处。在保隆,有着较好的薪酬水平和福利待遇,公司为职工购买的各类保险每年增长,公司拥有健全的股权机制,吸纳骨干员工成为股东,现在公司的股东有100多人。

此外员工宿舍、公司食堂等都按照高规格修建,每个员工每年都有体检等福利。保隆重视企业文化建设,公司每年投入150余万元用于举办各种文化活动,每

年举办运动会、文艺汇演、旅游、联谊等众多文化活动,并成立了篮球、文艺、英语等10多个文体协会,让员工在工作的同时提升精神境界,为社会创造更多价值。不仅如此,公司成立了非正式的慈善委员会,经常组织为内部困难职工捐款捐物,积极捐款捐物帮助社会受灾和困难人员。

除了物质上的分享,陈洪凌还特别注重与员工精神上的分享,他经常撰写一些浅显易懂的文章,为员工输送心灵鸡汤,引导员工积极向上。至今很多员工都还记得陈洪凌写的一系列励志文章,比如“我们的明天在哪里?”“我们为什么要工作?”

采访期间,公司里突然响起了第九套广播体操的音乐声,原来,已经是早上10点钟工间操的时间了。陈洪凌笑着告诉记者,每天只要广播一响,大家都会放下手中的事情一起做广播体操,他乐意一起做,“要求别人做到的事情,自己就要先做到”。

## 》记者手记

## 成功源于永不衰退的创业激情

初见陈洪凌让记者有点意外,没有预料中的西装革履,穿着一件夹克外套的他甚至有点不修边幅。然而就是这样一个随意而随性的人聊起对青年创业者的建议,却认真而严肃。他跟我们分享了“王永庆卖米”的小故事,借以阐述质量管理的重要,他跟我们讲述情商的五个指标,强调情商对一个创业者的重要。

其实,最值得学习的是陈洪凌他自己身上的那股永不衰退的创业激情,即使在功成名就的今天,他依然兢兢业业,随时保持着敏锐的嗅觉,用独到的眼光发现他关注的领域里的每一个商机,并牢牢抓住。永不衰退的创业激情,加上对事业的执着,或许,这才是成功者的秘诀。

