

红旗“智”造 “缆”胜全球

——海归“创二代”陈冠瑜引领红旗电缆发展记



□ 通讯员 薛凤 记者 孔令玲

生产车间内,机械轰鸣;实验室里,陈冠瑜带领着技术人员对电缆性能进行最终测试。下个月,他将带着这批红旗电缆自主研发的电缆产品,亮相中东规模最大的迪拜海事展。

“中东地区资源丰富,市场潜力巨大,在全球的船舶制造商面前,我们要让烙有民族‘智’造印记的红旗电缆,打入中东市场。”扬州市红旗电缆制造有限公司董事长兼总经理陈冠瑜眼神透着坚定说道。

过去一年,从大连到南通,从新加坡到马来西亚,这位39岁的掌门人的身影频频出现在全球各大展览上,全力推动红旗电缆“出海”全球。

脱下西装,穿上工装,他从车间学徒干起——
个人销售额从2000元到4000万元

陈冠瑜是菱塘回族乡人。谈起企业的发展过程,陈冠瑜坦言,虽然自己未经历过企业的初创时期,但从父亲的讲述里,他也能深深感受到企业创办时的艰辛和不易。

陈冠瑜的父亲陈佑欣当年是菱塘农机站的副站长,而红旗电缆的前身是菱塘农机站的站办企业菱塘汽配线缆厂,后又改为股份制企业,陈佑欣担任企业总经理。“由于当时经营管理不当,企业连年亏损,

致敬企业家

面临巨大的市场压力和资金压力,股东们纷纷不看好,企业即将破产。”陈冠瑜说,就在大家想要放弃的时候,父亲站了出来,他四处筹资,原价收回了股份,带领红旗电缆走上了差异化发展的新道路。

1996年,菱塘汽配线缆厂更名为扬州市红旗电缆制造有限公司。在陈佑欣的坚持下,红旗电缆开发了井下瓦斯监测电缆产品,企业也扭亏为盈,在次年就首次通过ISO9001国际质量体系认证。2007年,红旗电缆又投资5500万元异地重建,开启了企业发展的新征程。2008年,红旗电缆销售额突破1亿元。

在陈冠瑜30岁时,海外学成归来的他正式从父亲手中接过企业。“父亲说,接班就得从头干起。”于是,陈冠瑜脱下西装,穿上工装,在电缆生产车间一线干起。拉丝、绞合、绝缘层挤塑……每道工序前,陈冠瑜都认真跟着师傅学习,不放过一个细节。

真正的考验来自销售“战场”。陈冠瑜回忆,转到销售部门后,他第一次出差是去江阴。“当时我是一个人去的,到了之后却没有人搭理我。”陈冠瑜说,当时,他的手中紧紧攥着公司的宣传单,脸涨得通红,心里暗暗发誓:“我一定要打出属于自己的一片天。”

在那之后,陈冠瑜时常将自己“关”在办公室,潜心钻研产品,将公司的每个产品特点、性能都烂熟于心。一次,一通电话打来,对方有意购买电缆,要来实地考察。陈冠瑜十分激动,他热情地带领客户参观厂区、介绍产品。“这通电话让我接到了个人的第一笔业务,虽然仅有2000元,但还是让我十分开心。”陈冠瑜说道。

十年磨一剑。在一笔笔小订单的积累

下,陈冠瑜的销售能力逐步提高。如今,他个人每年年销售额都在4000万元左右,客户名单中不乏国内外主流造船厂。

市场革新,产品更新,他紧跟“电缆潮流”——
企业产值从1.2亿元到10亿元

陈冠瑜说,接手企业初期,红旗电缆产值约为1.2亿元,而传统制造业的隐忧已现。

陈冠瑜回忆,当初,他的父亲就带领红旗电缆进行了第一次“转型”。当年,采矿业的形势急转直下,船舶行业快速兴起,红旗电缆立即调整生产策略,从专业生产井下瓦斯监测电缆产品转战到船用电缆的研发生产上。2004年,红旗电缆获得了中国船级社CCS工厂认可证书,正式在船用电缆研发制造行业中打出了自己的品牌。如今,红旗电缆船用电缆已成为江苏省名牌产品,红旗电缆和字牌商标成为江苏省著名商标。

父亲的及时果断对陈冠瑜产生了深远影响。他深知,市场革新,产品更新,企业必须紧跟“电缆潮流”。接手企业以来,他也在不断突破自我、实现创新。

“去年,我们在‘智’造上迈出了坚实的一步。”陈冠瑜介绍,去年,红旗电缆在原先厂区基础上继续扩大20亩,并新上500万元的高端智能化设备,进一步提升生产效率和产品质量。同时,红旗电缆还新上了ERP系统和MES系统,实现生产、销售、采购等线上操作,进一步规范企业内部管理,实现高“智”量发展。

以智能化生产设备为基础,以科研单位为依托,以市场需求为导向,红旗电缆坚持以管理精细化、信息自动化为切入口,大力推进智改数转。随着企业智能化水平的不断提升,目前,红旗电缆不仅是国家高新技术企业,还是省科技型民营企业、省创新型企业,并建有江苏省技术中心、扬州市矿用、船用工程技术中心。

红旗电缆的订单和生产规模实现了“双增长”。单笔最大订单达到了4000万

元,最高产值达到10亿元。

顶住压力,迎难而上,他抓住互联网发展机遇——
老牌电缆企业从“0”到“1”

如果说从1.2亿到10亿,是一个量的变化;那么从“0”到“1”,则是质的飞跃。

“我个人洽谈的第一笔销售订单正是来源于网络。”陈冠瑜说,当时,一位客户通过网络了解到了红旗电缆,于是便电话联系上了自己。也正是因为这笔订单,让陈冠瑜坚定强化了网络销售的决心。

陈冠瑜认为,网络销售订单小、资金回流快,积累下一定的订单量,也有助于打响红旗电缆品牌。接手企业后,他进一步加大了红旗电缆线上推广力度,以“线上+线下”的组合模式加快销售市场的开拓。

线下,陈冠瑜深耕军工、船舶等高端市场;线上,则开辟互联网销售新战场。但是近年来,陈冠瑜愈发感到强大的市场压力,为了稳定企业发展,他将目光投向了海外。

然而从内销转战外销,并不是一个容易的过程。“光是业务员,我就招了好几批,也换了好几批。”陈冠瑜笑着说。最终,陈冠瑜招到了最令他满意的业务员——妻子何西。

从那时开始,单打独斗成了抱团作战。陈冠瑜说,在妻子的身上,他看到了很多闪光点——她常常在漆黑的深夜与外国客户沟通订单细节,也会在闲暇之余“恶补”商务英语只为克服语言障碍,国际展会上她总是耐心地一遍又一遍地向“老外”介绍着产品细节……

有了妻子的加入,红旗电缆开拓海外市场的步伐更加快了。陈冠瑜介绍,目前,红旗电缆产品主要出口东南亚国家,每年外贸出口量约为2000万元人民币。今年,红旗电缆“出海”的版图在进一步扩大,第一站就在中东地区。

陈冠瑜说,今年红旗电缆将坚持“稳”的主旋律,锚定5亿元的开票目标,力争稳步前行,小步快进,将电缆产品销售到全球各地。



幸福高邮 美在文明

