

开栏语:在时代纵横交织的经纬线上,跃动着一群踏浪高歌的追梦人。他们以勇气为帆,于商海惊涛中劈波斩浪;以智慧为笔,在市场蓝图上挥毫泼墨。他们或是敢为人先、开拓市场的弄潮儿,或是创新突破、异军突起的佼佼者。即日起,开化传媒集团会同县委统战部、县工商联重磅推出《开商逐梦》专栏,探寻开化籍民营企业企业家筚路蓝缕的奋斗故事,倾听创新创造的心路历程,共览奋斗者的璀璨征程!

开商逐梦

邹逢文:追“新”逐“质” 铸就行业标杆



在地处长三角核心腹地的江苏省苏州市昆山市,一座现代化的机械制造工厂内,火花飞溅的焊接车间与精密数控机床的嗡鸣声交织成一曲工业交响乐。这里生产的每一块模模板、每一件热压构件,都承载着中国机械加工和热压模具行业转型升级的缩影。奥瑞凯机械制造(昆山)有限公司(以下简称“奥瑞凯机械”)总经理邹逢文,这位从技术员成长起来的企业家,用20多年时间将一家仅有五六人的小作坊,打造成年产值过亿、跻身全国前三的行业标杆。

记者 方晓璐 汪建能

把握机遇 订单纷至沓来

邹逢文,1979年出生于开化县桐村镇桐村村。1997年,18岁的他从开化县技工学校毕业后,先去温州做了一年多的打火机装配工,后于2000年前往昆山投奔在某方便面厂工作的姐姐,成为一名炒酱工。

9个月后,他进入当地一家模具设计公司。“有技术、会设计,我坚信能干得更好。”干了两年多后,他萌生了自己创业当老板的念头,便和一个同事一起,边上班边开了一家模具设计和办公软件使用培训班。2006年,他进入昆山鸿鑫热压板有限公司(奥瑞凯机械的前身)工作并成为股东。

“机械加工是工业的骨骼,差一毫米都可能让整台设备报废。”出身技术一线的邹逢文选择不计成本打造产品质量。

这种近乎偏执的质量追求很快赢得市场认可,为公司接到了第一笔订单——20余万元加热板项

目。下单的是一家名叫“嘉善长瑜木工机械”的公司,在行业内颇有名气。

“第一笔订单对我们来说意义非凡,这代表有人信任我们,给了我们很大的信心和动力。”邹逢文说。

有了第一个客户,就有第二个客户……客户接踵而来,邹逢文的生意开始走上正轨。

2008年,博可机械(上海)有限公司(以下简称“博可机械”)的一次考察,让奥瑞凯机械迎来命运转折点。

博可机械总部位于德国,是一家百年企业,为世界著名的层压、涂覆系统制造商之一。彼时,该公司在上海设有生产基地,寻找压机的核心部件——加热板的供应商。

由于国内传统的加工设备无法满足其高精度的要求,博可机械辗转多家工厂未果,最终敲开了奥瑞凯机械的门。

机遇来了,邹逢文自然不愿放手,尽管这笔订单算不上多,总共也就3万元,且只是让他们做试样。

换句话说,一旦投入巨资升级设备却未能达标,所有心血都将付诸东流。

邹逢文心知风险巨大,但脑海中只有一个念头:“拿下这单,得到行业巨头的认可,以后接单会更容易。”

他咬牙决定放手一搏,将公司赚到的钱全都投了进去,又融资300万元,购买数控龙门加工中心,成为当时国内热压模具行业购买数控设备的第一家民营企业。

博可机械高层再次考察后,瞠目结舌:这个不起眼的小厂,竟藏着如此惊人实力。合作由此开始。

这笔生意不仅让奥瑞凯机械成为博可机械大陆独家供应商,也让奥瑞凯机械声名远扬,一跃成为行业标杆,海内外订单纷至沓来。

如今,奥瑞凯机械每年都能接到来自博可机械的2000万元订单。

“质量是企业的生命。只有拥有先进的设备,才能生产出好的产品。”这些年,邹逢文已先后投入8000万元引进新设备,推动企业向智能化转型升级。

向“新”而行 领跑行业赛道

在奥瑞凯机械厂房内,一台台大型智能制造生产机器在轰鸣。

“经过一系列设备更新升级改造,不但节省了人力,生产效率也大大提高。”邹逢文指着一台数控枪钻深孔机介绍,这是他改造的第一台设备,完全颠覆了传统钻孔机器结构,实现了原本由两人操作变为一

人操控。

邹逢文认为,创新是打开市场的核心竞争力。为此,公司每年投入500万元用于研发。

技术创新上舍得投入,在技术攻坚上也肯钻研,邹逢文每天最喜欢做的事情就是去车间里“溜达”。敏锐的洞察力,不仅让他看到问题的表象,更看到了问题的本质。这一品质在他刚工作时就已显现。

时间回溯到2000年,邹逢文在方便面厂炒制酱料。那时,他每天要把2000斤的姜、大蒜等食材搬到机器上。100多次的重复劳动,让他常常累得腰酸背痛。于是,他便尝试着研发了一台机器设备辅助搬运。

邹逢文学的是机械专业,骨子里带着技术狂的倔劲儿,只要是他认定的事情,就永不放弃。设备改造过程中,他会与设备生产厂家反复沟通,不断试验,直到成功为止。

在他的坚持下,一些最初可能是“异想天开”的想法统统都变成了现实,累计获得20多项专利,研发的数控卧式挖槽机等设备成了同行竞相模仿的对象。企业从“跟跑”到“并跑”再到“领跑”,完成了“三级跳”。

坚持向“新”而行,让逆境中的奥瑞凯机械涅槃重生。2010年,光伏产业发展势头强劲,奥瑞凯机械便开始大手笔增投扩产。没成想,2012年,欧盟为了维护本土光伏产业,对我国出口欧洲的光伏产品实施“反倾销、反补贴”制裁措施,导致奥瑞凯机械半年都接不到一笔订单。

“东边不亮西边亮”,邹逢文通过研发新产品、开拓新市场,让企业“绝处逢生”,“活”了下来。

如今,奥瑞凯机械生产的产品包括冷热压板、各类模模板、机械用板及焊接结构件等20余种,广泛应用于光伏发电、家具、电子产品等领域。2024年,公司年产值达到1.5

亿。

诚信经营 铸就品牌口碑

在奥瑞凯机械的客户名单上,不乏合作超十年的老客户。70名员工中,也不乏自邹逢文创业时期便一直追随至今的老员工。而这,都是邹逢文用“信”经营、以诚待人的结果。

他将诚信经营具象为三个“绝不”:绝不偷工减料,哪怕原材料涨价;绝不拖延交期,宁愿少接订单;绝不削减工资,定完计件价格便不轻易更改。

“再难,也要保证员工收入。”邹逢文说,公司实行计件工资制,价格一旦定了,不会因为市场的变化而随意降低员工工资,因此员工工作的积极性很高,公司效益好的时候,半数以上员工一年可以拿到10多万元的工资,最多的能达到30多万元。

诚信为本,铸就“金口碑”。尽管奥瑞凯机械生产的产品价格比同行高,但客户却源源不断,如今已遍布全国。公司超过40%的产品远销东南亚、南北美洲、欧洲等多个国家和地区。

随着企业不断发展,原来占地面积共为18亩的三个厂房,已经无法满足企业现有产能需求。“受场地影响,公司在工艺、研发、产能等方面都很难再提升。为此,我们启动了厂房搬迁这个技改项目。”邹逢文说。

新厂房位于苏州市常熟市,占地面积33亩,目前正在打桩中,预计2025年底完工。建成后,不仅年产量能提高一倍,还能提升企业形象,打造舒适的工作环境,吸引更多优秀人才加入。

从技工到行业领军者,邹逢文始终相信:“制造业没有捷径,但坚持走难而正确的路,终会抵达星辰大海。”

