

国宁:用5年“等”一个客户 用15年“等”一家企业辉煌

余杭区新生代企业家专题报道

古月

国宁的办公桌上,一杯咖啡袅袅飘香。

这似乎是他国外生活多年经历的一个印记,与之相佐证的,是他在铁流股份十多年的职业经历——身为铁流股份现任董事长、总裁、公司党委书记,这个出生于1981年的年轻企业家,进入公司的第一个“任务”是背着10多公斤的汽车离合器样品,一个人在英国跑客户。

如今再说起当年那段经历,国宁说,自己的“初心”正来源于此:

“在杭州乃至全国的同行业企业中,铁流股份都是较早进行国际化布局的一家。带着铁流的产品打进国际市场,相当于就是一次创业体验。也正是在这个过程中,我越来越坚信,要想在企业行业有话语权,唯一的办法,就是真正把企业做好,把自身实力做强,真正让外国人看到我们有好的产品!”

将铁流打造成全球领先的传动汽车供应商,这是铁流的愿景,也是国宁的初心。为此,他已“等”了十五年。



起:不要觉得不可能,有时只是要等的长一点

作为一家汽车离合器生产企业,回溯铁流股份的历史,我们看到的,是一条清晰的脉络。

1985年,杭州西湖离合器有限公司成立,2002年杭州西湖汽车零部件集团成立,旗下有10多家汽车零部件子公司。

2009年,杭州西湖汽车零部件集团“原班人马”股东共同出资,成立了浙江铁流离合器股份有限公司,选址余杭经济技术开发区。

再回到2004年,当时,当在英国就读工商管理专业的国宁接到公司开拓海外市场的任务,手头可利用的资源只有四个字能形容:一穷二白。

“在汽车配件行业,最大也最难进入的就是欧洲市场。当时我们公司既没有能够应对欧洲市场的产品,也没有相关技术,还没有宣传,想挤进这个市场,难度可想而知。”

年轻的国宁接下了这个任务。

“有两年的时间,我做得最多的事情就是上网搜索相关客户的信息,发邮件,打电话,希望对方能给我一个拜访的机会。当然,发出的邮件,100封里面能有一个回音就不错了。”

这是一个相当消耗耐心的过程,国宁坚持了下来,并且在2005年终于用这个“笨”办法,拿下了他的第一个单子——100套英式老爷车的零配件。

100套这个数量,对如今的国宁来说真是小到不足挂齿。但在当时它所带来的幸福感,国宁形容为“不管之后接到多大的单子,开心程度都不能和这次相比”。

那一次合作,宾主尽欢。从此,这家全

球市场英式老爷车的领导者,和铁流股份一直合作至今,0客户本人也和国宁成为了朋友。

“所以不要觉得没有可能,有时候就是等的时间要长一点,比如5年。”国宁开玩笑地说。

积:十年时间,从零起步到全球市场前五

从2004年到2013年回国之前,除了开拓海外市场,国宁还同时肩负着好几项重要工作。

比如,随时将最新的国际化信息反馈给国内公司,帮助铁流股份随时调整战略,更新技术信息。

再比如,从跨国企业转型为地区型公司,在欧洲各地开设分公司,招募本地员工,为铁流股份的海外布局打下基础。

又比如,在此基础上同时深耕下沉,逐步建立铁流股份的海外营销网络体系。

“在此之前,公司更多的是埋头生产,对如何营销,尤其是针对不同国家市场的营销经验,基本为零,很多事情要从头做起。”

他很自豪的一件事,就是让铁流股份顺利进入了欧洲汽配数据平台。

这是一个权威数据平台,用于让客户寻找和特定车型匹配的汽车配件产品信息,进入门槛极高,“除了有高昂的入门费、年费、维护费用,公司的实力、针对海外市场产品的信息量,都是考察条件。”铁流股份是国内同行业首批登上这一平台的企业。

也是在他的手上,铁流股份从英国市场开始,再一步步进入比利时、芝加哥……逐步辐射全球。

国宁说,在这个过程中,他深刻地体验到了中国经济强大对企业来说有多重要;企业实力强大、掌握行业话语权又有多重要:“这么多年,铁流股份也一直坚持开发自主品牌,绝不贴牌产品。”

也是因为这份对品牌意识的坚持,如今,铁流股份旗下品牌“west lake”(西湖)打下了国际知名度,顺利进入欧、美、亚、非、中东等全球共100多个国家市场。

发:要让铁流成为全球领先的传动汽车供应商

2013年,铁流股份成立之后,由于公司的工作安排,国宁回到国内。迎接他的,就是去铁流股份的一线车间实习了半年。

对国宁来说,这是一段极为重要的经历。“在此之前,我所有的管理经验都来自于

市场销售;直到真正在生产一线待过,才开始了解生产技术是怎么一回事。”

此后,机器换人、自动化、物联网技术应用……一场关于生产、技术的信息化变革,在铁流股份开始了。

与此同时,余杭开发区的支持,也让铁流股份的改革之路走得愈加顺畅。

“当时选择余杭开发区,一方面是因为这里独有的区位优势:500米之外就是京杭大运河,来自鞍钢、宝钢的钢材通过水流到达这里,可以大大节约物流成本。另一方面就是看到了开发区的招商诚意和良好的营商环境。”

推进新制造业计划、智能制造计划、大孵化器战略……挟余杭开发区发展实业的东风,铁流股份一路捷报频传:

2017年5月10日,铁流股份在上海证券交易所敲响上市钟声。

2018年7月,铁流股份完成收购德国Geiger Fertigungstechnologie GmbH——这是博世集团喷嘴系列产品的欧洲区域市场独家供应商,收购它,无疑是铁流股份向高端制造业和精密制造业布局的重要一步。

2019年8月,铁流股份再次发布公告,宣布收购湖北三环离合器有限公司,再落一子。

用国宁的话说,从2017年到现在,铁流股份在产值上,是“再造了个铁流”。

“‘激情、变革、至诚、共享’,这是铁流股份不变的价值观。我希望通过这些变革,激励大家一直保有如同第一代创始人一般的激情,将铁流打造成全球领先的传动汽车供应商。”

国宁说,这是他的初心,也是铁流股份的初心。

【奋斗者的初心】

作为一名共产党员,作为一名企业管理者,我深知自己的责任与使命——通过资本市场企业并购和内部管理转型升级,慢慢将铁流从传统制造企业升级为智能制造企业,最后逐步成为在全球领先的传动汽车供应商。这是铁流的愿景,也是我的使命。责任重大,不敢懈怠!

为了实现这个“初心”,秉承着公司“共享”的价值观,我倡导成立了公司工会基金,帮扶困难员工,开展社会公益活动。在余杭区对口帮扶贵州台江、湖北恩施等地的行动中,我个人也投资建设“蒲公英图书馆”,参与了“永宁助学”活动,将社会公益进行到底。

此外,作为余杭区青商会副会长,我在做好企业家本职工作,坚持创业创新的同时,也一直坚持与全社会协调发展,做好反哺工作,与青商会里的各位“小伙伴”一起,在经营生产、质量体系上,不断交流与学习,共同成长,共同进步。

