

从进入赛道到领跑世界,用了22年

要营收增长还是利润增长?这家制造业全球“隐形冠军”企业这么选



文/图 羊城晚报记者 孙晶 许张超



工作人员在操作机器

走进东莞市爱玛数控科技有限公司(下称“爱玛数控”)位于东莞厚街镇的总部大楼,随处可见企业文化的展板,就连厕所门上也贴上了“爱玛宣言”。无所不在的宣传意识可能与公司创始人王国权曾做过媒体行业有关,但他的“无孔不入”更在于建设一家“小而美”的世界一流企业的方方面面。“到2027年实现整体营业规模全球第一,要做一切成为冠军必须做的事。”王国权对已经获得的2023全省制造业单项冠军头衔以及多个国家评比奖项并不满足,虽然面临各种压力和挑战,他还在不断尝试与突破。

目标导向:12条构筑企业“护城河”

走在车间里,王国权介绍起进入这一细分赛道的故事。尝试做过很多行业的王国权,在2000年一次出国考察中第一次见到了数控皮革切割机,由不得目不转睛地盯着一台意大利产的数控皮革切割机若有所思。

“当时我已经游历了多个欧洲发达国家,目睹了隐形冠军企业的状态,所以,我希望创立一个小而美的世界级企业,看到那台机器后更是受品牌精神的激励,我特别想要做一家‘小而美’的企业,在细分领域向世界冠军企业发展。”2006年,爱玛数控开始进军柔性材料智能切割机领域,从鞋类切割机起步,随后又先后进入手袋皮革切割机和家具、汽车皮革切割机领域。

此后,爱玛数控深度聚焦切割机领域,持续推动技术革新。2018年,爱玛数控成为全球首家引入视觉识别技术的切割机企业。好产品是链接好客户的敲门砖。截至2022年,爱玛数控已进入苹果、特斯拉、耐克、阿迪达斯等全球领军企业的供应链。同年实现均价五万美元以上的智能裁切机产量全球第一,成为全球“隐形冠军”。

“从看见第一眼到领跑全世界,用了22年。”王国权告诉记者,爱玛数控这22年来,都是按照世界隐形冠军这样一个定位发展的,一共有12条具体的经营策略。“比如长期主义、市场细分、深度聚焦等等。20多年聚焦在10亿~20亿元规模的小众市场,并且取得了领先的份额。我们的业务有60%左右是在全球的市场销售,而不仅是依赖一个地区。”

然而,在2023年,爱玛数控也遇到了挑战。“1~5月份好像整个市场都停滞不前。在六七月时,订单来了,但是我们只能在营业额的增长跟利润的增长之间二选一。”王国权坦言,当时也很无奈,多次内部会议激烈讨论的主题就是“要保利润,营业额就会大幅下滑;如果要保营业额,利润就会大幅下滑”。

“最终,我们还是选择了营业额的增长,利润就差不多打‘骨折’。”王国权无奈地一笑说,“调整应对的重点就是保市场。这个选择我觉得没太大影响,因为只要你业务量还是增长的,企业在增长发展的过程当中会解决问题,假如你不增长了,问题就会暴露得更多。”

长期主义

卖掉别墅也得坚持

“从东莞高埗一个一两百平

方米废旧粮仓起步,我们的愿景就是做一家具有国际竞争力的世界级企业。”王国权坦言,其间经历过很大的资金链问题,“企业发展过程当中,我和哥哥不得不卖了几套房子,包括我在广州的一套独栋别墅也卖了。现在每年都带着小孩回去看看,怀念一下。”

王国权告诉记者,虽然现在有能力了,但也不想再追求把房子买回来,“更多的精力和兴趣是在企业的发展上。”

“在企业发展过程中有很多其他诱惑,比如当时做制造业5年的,还不如炒一套房子、还不如开个快捷酒店的连锁等等,有很多挣快钱的机会。其实真正的战略选择最大的挑战不是你的长期主义,而是如何去抵抗机会的诱惑。”王国权和爱玛数控的几位负责人多次谈到的就是坚持,“坚定成为冠军的信念,承受成为冠军的挑战,做一切成为冠军必须做的事。”

“选择好要坚持的方向,其他的就交给时间。比如全球视野、行业理解、成本为王、技术领先、国际品牌、全球运营、本土团队等,这些都建立在企业坚持长期主义的基础上才有可能实现。”王国权告诉记者。

在激烈的竞争中赢得客户需要什么?王国权的答案是贴近客户。“这几年我们发展速度比较

快,其实并不是因为价格比竞争对手更便宜,而是比对手更懂客户。”王国权一年中有1/3时间是在客户的现场工作。

新的四年

冠军还要继续冲刺

一边接受采访,一边还抽空跟客户谈合作新模式,王国权坦言,如今爱玛数控已经过了要投资的最艰难时期,客户中有七家是世界500强企业。

“我们没有想着去做百亿、千亿的大产业,只是希望找到一个一年几亿、十几亿的细分领域来立足,然后不断移动不断探索,持续走出舒适区。如今,爱玛数控推出的AMSC center (All Material Smart Cutting Center 全物料数字化裁切中心)引领全球,独一无二。”

扎根赛道,但并非一成不变。

“我们前一两年针对新能源汽车做了一些新的设计、部署和投入,赶上了新能源汽车增长的势头,爱玛数控在2022年、2023年营收还实现双位数增长。”爱玛数控曾经用四年时间就确立了属于国际第一阵营的地位,又用了三年做到了全球细分市场的产量冠军。

展望未来,王国权有一个新的四年目标——2027年营收规模在全球细分领域夺冠。



电动车“安家难”怎么破?

从买菜遛弯到接送孩子上下学,电动自行车已然成为解决人们出行“最后一公里”的重要选择。电动自行车虽方便,违规充电却可能带来致命后果。近期,各地对电动自行车停放展开整治。日前,羊城晚报记者走访广州多个小区发现,目前广州已经普遍禁止电动自行车进入小区,但停在小区外的电动自行车何处安放,又陷入了新的困境。不少业主吐槽户外停车位少、距离远,充电电费贵。相关业内人士在接受记者采访时建言,电动车“下楼”后,引导其户外合理“安家”,要从便捷性和经济性两方面入手。



目前广州已经普遍禁止电动自行车进入小区

前是人们散步的地方,现在已经被电动自行车占用了。

在越秀区、白云区的多个小区,记者同样看到了“禁止电动自行车进入”的告示。有业主表示:“现在停车位都在小区外,但车位设置得很少。”也有业主向记者表达了安全担忧:“这么多电动自行车停在一起,一旦有一辆失火,整排车子恐怕都难保。”

针对停车难问题,天河区某小区的物业管理部门负责人向记者诉说了苦衷。他

表示,由于当初建设小区时电动自行车还没有兴起,并没有预留停车位,现在想建设,但缺少统筹部门,往往很难推进。

在走访中,有市民向记者表示,只要做好保障措施,大家是愿意把电动自行车停在外面的。除了建设足够的停车棚、充电桩以及消防设施外,他还建议引入保险机制,电动自行车作为个人财产,一旦被火灾波及,就由保险机构理赔,这样就可以解决业主们的后顾之忧。

A 户外车位太少

B 户外充电被指偏贵

C 破局有待多环节堵漏

价(一度电 0.5802 元)为例,一小时 400W 的电器花费约 0.2 元。

“现在小区外充电特别贵。”一位骑着电动自行车的小区业主对记者吐槽说。记者扫描一台该小区配置的充电桩发现,若以新国标电动自行车普遍使用的400W 功率电机为例,在充电桩充电一小时需花费 2 元;若以广州目前执行的居民第一档电

服务费则相对隐形,包含产品险和公众责任险两部分。除了常规产品险外,公司还为充电桩购买了公众责任险,一旦设备范围内电动自行车起火,都会给予理赔。

“其实,无论是道路安全还是消防安全,保险都是一个兜底机制。充换电设施作为购买保险,也是一个较好的机制。”蓝世有补充道。面对当前电动自行车“安家”难的窘境,蓝世有认为,电动自行车

整治是个系统工程,首先要善法律法规和标准的修订;其次在有法可依的情况下,政府部门应该形成监管的合力;最后针对电池回收、二手车流转等突出问题,政府部门再进行多维度监管。“在生产销售环节,做好产品的质量把关;在充换电环节,方便消费者的使用;在报废回收环节,建立健全监管体系,唯有如此,才能堵上电动自行车的风险漏洞。”蓝世有总结道。

彩票开奖公告栏

开奖时间:2024年4月5日

“南粤风采”36选7 第2024086期

36选7投注总金额:355348元

中奖基本号码:22 05 14 12 33 09 特别号码:30

中奖等级 中奖注数 总中奖金额(元) 单注奖金(元)

一等奖 0 0

二等奖 0 0

三等奖 1 11818 11818

四等奖 40 20000 500

五等奖 114 11400 100

六等奖 2454 24540 10

累计奖金4915858元滚入下期一等奖。

好彩36投注总金额:509742元

类别 投注额(元) 中奖注数 单注奖金(元)

好彩2 33576 338 50

好彩3 476166 609 391

本期兑奖期限:自开奖之日起60个自然日内。

广东省体育彩票中心

广东省福利彩票发行中心授权发布

羊城晚报

<p