

2

1997年,浙大百年校庆。曹光彪先生为浙大捐了6000万元人民币,同时委托浙大帮忙寻找一位专业且具有国际化视野的年轻人。

曹光彪先生希望这名年轻人,能够帮助他管理这年初他在家乡投资的宁波光学仪器厂——这就是宁波永新光学股份有限公司的前身。

浙大光学系毕业的毛磊,这一年已是南京江南光学仪器厂的总工程师。母校的穿针引线,让时年36岁的毛磊和时年77岁的曹光彪,成为了忘年交,并从此改变了毛磊自己和一家企业的命运。

毛磊回忆说:

“曹先生低调务实、高瞻远瞩的眼光和谋略以及爱国爱乡的情怀,使我对公司的未来充满信心。”

当时,与曹光彪老先生一番交谈后颇有惺惺相惜之感的毛磊表态,产品他会去开发,钱他也会去努力挣,唯一的要求是,挣来的钱要先用于企业的发展。

曹光彪十分支持,让他尽管放手去干。

但,没那么好干。

当年,导师将毛磊送到宁波,看着破败的工厂连连摇头,生怕耽误了他,临走前不忘嘱咐:

“你要是真的干不好,就回到浙大国家光学工程中心来。”

摆在毛磊眼前的现实问题很多:工厂管理一片混乱,工人动不动就闹情绪,赚钱更是无从谈起……初来乍到、在宁波举目无亲的毛磊如此形容自己的状态:

“每天上班就像上战场一样,腿仿佛灌了铅般沉重。”

正当毛磊埋头苦干时,命运又和他开了一个玩笑。

1998年,亚洲金融风暴来袭。由于永新光学的光学仪器销售市场主要在东南亚,危机突如其来,让永新光学瞬间失去了近三成市场。

当时,工厂一个月的销售额不足80万元,但员工的工资每月就要支出50多万元。

因为公司原来是一家国有企业,所以包袱不轻。直到今天毛磊依旧记得,当时公司一共有560名员工,上班的却只有350名员工,其他的都是下岗职工,但下岗职工也需要资金养老。

曹光彪先生特别叮嘱毛磊,不管企业遇到多大的困难,都不能裁员,同时表示,愿意自掏腰包拿出2000万元,帮助企业度过难关。

“在永新光学最困难的时候,曹先生回到上海,常会叫我去谈话。”这给了毛磊很大的精神支持。

接着,机会出现了。

3

1998年年底,美国一家公司来中国寻找能生产激光条码读取镜头的企业,可是半个多月过去了依然无果。偶然的情况下,毛磊的一位师兄向这家美国公司推荐了永新。

永新的员工用皮卡车,将美国客人接到了厂里。在简陋的办公室里,毛磊和客人开始了交流、商谈——这一谈,竟从早上9点谈到了下午3点,“客人没有要吃饭的意思,所以我们一直讨论到吃晚饭”。

这家美国公司的光学激光读取镜头当时是飞利浦在做,但他们想在中国找一家性价比更高的企业。一起吃晚饭时,毛磊向客人承诺,第二天就拿出设计和生产方案。

彼时的永新举步维艰,产品单一,只生产传统的显微镜,并无生产激光条码光学镜头的经验,但技术出身的毛磊敏锐地感觉到,这是永新涅槃重生的机会。经过一晚上的努力,第二天一早,毛磊就把方案递到了美国客人手里……

抓住这一次机会,永新拿下了50万元的订单,并开拓出了欧美市场。第二年,这一产品的订单增加到了700万元人民币,摩托罗拉也成了永新的客户!



永新光学过会后,曹其东和毛磊合影。

4

2008年,永新光学收购了现在的南京江南永新光学。公司董事长是曹光彪先生的儿子曹其东,他像他父亲一样,也特别嘱咐毛磊不要解雇一个员工:

“企业你可以去改造,但是不能让一个工人有怨声。”

当时的永新光学,负担依然很重。毛磊回忆:

“每个月下岗员工费用的支出都在100多万元,我们挣钱的速度要是跟不上花钱的速度,企业可能分分钟就会倒闭。”

正是有这样的危机感以及对员工的责任感,永新光学从创立至今,21年间一直不敢有丝毫的懈怠,一直保持着向前奋进的战斗状态。

“这也是永新光学为什么这么迟才上市,以及部分毛利率可以接近50%的原因。”

按照招股说明书,永新光学2015年、2016年、2017年的毛利率,分别是36.81%、39.40%、42.18%。毛磊解释说,毛利率低于20%,就养不起这么多人:

“只有让员工不管是在职的还是退休的都有了保障,公司才能轻装上市。”

产品如何才能赚钱?必须不断创新,形成自己的核心竞争力。

今天的永新光学,已经成为光学细分行业领军企业,2017年荣膺国家工信部制造业单项冠军培育企业,2018年位列宁波市竞争力百强企业第4名。

每年,永新光学都会将销售收入5%以上的资金用于研发。公司建有博士后科研工作站和省级显微科学仪器研究院,拥有22项核心技术,先后承担了“嫦娥二号”、“嫦娥三号”部分光学镜头的制造,并与浙江大学、复旦大学等国内高校建立了稳定的产学研合作关系。

2015年,永新光学承担主导制订ISO9345显微镜国际标准。今年7月24日,毛磊收到了国际标委会的邮件,该标准被允许直接进入发行阶段。“今年年底标准就可以正式出版了。”毛磊颇为自豪地说,这是中国人首次在显微镜和内窥镜领域主导国际标准。

这意味着在光学精密仪器领域,中国人第一次拥有了话语权和主导权。

“登山不以艰险而止,则必臻乎峻岭矣。”

毛磊说:“我们要想做成、做精一件事,没有捷径可言,唯有沉下心‘单点对焦’,持之以恒。”

“我们用21年在细分领域坚持去做一件事,上市应该是水到渠成的。”

5

成功上市,如曹其东所说,这将是永新光学发展历史上的一个重要里程碑。

“我们将通过上市这个新起点,充实资本实力,提升人才、技术、制造、品牌、管理的综合竞争优势,将永新光学打造成为全球领先的光学企业。”

毛磊的忧患意识,一以贯之。他表示,永新光学会时刻绷紧创新这根弦。

“为什么要创新?因为我们精密仪器领域的技术与国外巨头的产品相比,相差甚远。”

“我们现在不管是医院还是实验室,使用的检测仪器将近80%是进口的,我们虽然是出口型国家,但光学仪器行业,我们的进口远远大于出口。”

差距在哪?技术!

“比如我们光学设备最核心的明珠——光刻机,国外可以做到纳米级别,我们几乎还是空白。”

“每次我到尼康、奥林巴斯等国外企业去访问的时候,心情就特别沉重……在精密制造硬科技领域,我们什么时候才能追赶上他们的脚步?”

江南永新光学那两台机床的照片,他也一直存放在手机里。“我们希望能不断激励自己,成为肖布林这样的百年企业。”毛磊说,这也是董事长曹其东一直以来的愿望。

一直在奔跑,一直在努力用工匠精神弥补差距——21岁的永新光学希望能成为肖布林这样的百年企业。