

在凹凸公司的发展过程中，有很多历史性的时刻。其中，2006年，我们的20台起重机登陆现代起重机的故乡德国。这是中国起重机第一次出口德国。而这一切，与现代起重机的引领者德马格有着密切关联。

2004年12月，中国加入WTO后的第三年，德马格公司决定在上海筹建新的生产基地，希望就近寻找一家合作伙伴为其定制世界上最先进的桥式双梁起重机。从当年10月份起，这家挑剔的德国公司，两个月考察了全国10多家企业，但都没有达成合作之意。

当得知我们也在做起重机时，他们就专程来考察。德马格主动到访，还是让我有点意外。德马格成立于1819年，是世界级著名品牌的大公司，能看上我们这个做起重机只有几年的小厂，堪称是一种传奇了。

双方初步洽谈后，我发现这个生意不好做。德马格提出的要求非常苛刻——生产周期短，只有两个月；定制的12台起重机，产品类型多，包括单梁起重机、双梁起重机和龙门起重机等；价格也不高，只有100多万元，算下来基本没啥赚头。

不过，我和公司高层考虑再三，最后还是决定接单。因为德马格要把这些起重机装到他的生产基地作为工作母机的，这说明他们对我们的生产能力和品控能力是认可的，这个案例以后可作为广告来打，具有示范效应促进产品销售，提升公司综合能力；更重要的是，德马格这次直接把产品的设计图纸，工艺流程，专机装备给了我们，还为我们的员工提供培训，为我们介绍最先进的生产设备。这相当于是一次“技术扶贫”，也是其他同行求也求不到的好机会。我一直认为，赚钱和自我提高相比，从长远来看，后者永远是第一位的。

两个月后，我们顺利交货，把工艺品级的12台起重机安装到了德马格上海基地。德马格对我们的产品给予了高度评价。有了这次良好的合作，2006年我们公司研发出了“主梁无对接焊缝大跨度起重机”，德马格总部订购了20台。这也是中国产起重机产品首次现身起重机故乡——德国。

“站在巨人的肩膀上，你会看得更远。”从和德马格的合作中，我们收获了很多。

3.

防爆起重机也是我们具有里程碑意义的产品。现在我们公司的防爆起重机销量，在全行业排第一。而这个防爆起重机的开发，有个曲折的故事。

2007年，我们在销售过程中发现，宁波和周边地区的化工行业、新能源行业逐渐发展、正在壮大，对技术要求较高的防爆起重机的需求快速上升，而省内同行中还没有一家企业有能力生产。于是，我们投入了上百万元的资金进行研发。

2007年10月，我们的防爆起重机终于下线。然而，令我意外的是，这款防爆起重机在各种投标中屡战屡败。复盘分析，原因是我们的价格比国内和外资同行都要高，但我们的利润已经很低了，降价几乎没有空间。

后来我们分析，防爆技术方案有问题。怎么解决？我们寻遍国内专家，后来请来一位黑龙江佳木斯的国内防爆起重机专家杨先生进行会诊。他告诉我：“你们用的防爆理念和技术手段太老了，相当于国外20年前的水平。技术老化、工艺复杂，成本当然高。”我感慨，创新是在无数次的辩证否定中实现了理念更新与颠覆。

我们终于研发出了体积小、防爆性能好、外形结构紧凑、成本较低的防爆起重机。2008年10月，我们的防爆起重机成功申报“浙江省新产品计划”。我们公司成为浙江省第一家有制造资质生产该类起重机的企业，也是国内第一家有技术能力生产防爆起重机的民营企业。这个产品研发成功后，衢州的高科技企业找上了门，一次性订购了7台防爆起重机，总价格为300多万元。从此，防爆起重机也成为我们又一个具有竞争力的主导产品。目前，防爆起重机的市场占有率，我们在国内同行中是名列前茅的。

经过我们持续不断地产品创新和市场开拓，2008年凹凸重工迎来了历史性的时刻，公司销售额突破1亿元大关，成为浙江省起重机行业销售规模最大的企业，入围国家高新技术企业，在浙江省50多家起重机企业中独树一帜，曾被列入鄞州区双五十工程企业最具成长性企业之一。当时我让公司行政副总算了一下，在2008年我们销售的产品中，拥有专利的高新技术新产品比重达80%以上。每年，我们投入的研发经费平均占公司销售收入5%以上，相当于达到国际上高新技术企业的标准。目前，我们的产品研发锁定在专业从事以绿色环保技术领域为方向、以欧式起重机为主导的智能装备，努力成为优质起重机服务专家。

回忆我四十多年的工作经历和凹凸重工20多年的发展，首先要感恩这个时代。改革开放不仅给了我们个人发挥自身能力的机会，也给了我们公司发展的空间，让我们实现人生理想和社会价值。个体的力量是渺小的，对我而言能够经历这个波澜壮阔的时代，也是幸运的。

记者手记

认识朱剑君已经有15年了。在他的身上，我感受到的是一种做事的认真、执着和用心。著名经济学家熊彼特说，创新是企业家精神的灵魂。而朱剑君带领他的凹凸重工快速成长，正好印证了熊彼特的话。对于创新，他挂在嘴边记在心里；他的创新语录，成为公司经营决策的行动指南。

技术创新的重要性人人都会说，但并不是人人都能付诸于实践。技术创新要勇于超越，技术创新要持之以恒，技术创新要善于学习，这些朱剑君都做到了，因此他的凹凸重工成功了。

在宁波，正是有不少类似于朱剑君这样醉心于行业技术进步的企业家，才成就了160多个单打冠军，以“小而专”“小而精”为发展模式，实现华丽蜕变。而在人类的第四次技术革命浪潮面前，或许未来的凹凸重工，将是起重装备行业智能制造的领先者。

另外，凹凸重工的发展，见证着宁波的产业变革。凹凸最初的客户，主要是以机械厂、家电企业等为主，逐渐扩展到船舶制造、重大装备和市政建设等领域。如今，凹凸的产品在军事装备，轨道交通建造和维修、环保新能源、石化装备、高端制造等行业中的应用占了绝对份额。而客户群体的变化也印证了宁波的产业结构由改革开放最初的“轻小加集”向先进制造业迈进的历程。宁波这座制造之城，正以坚实的步伐迈向智能制造时代。