

2 万新伟： 自建实验室是 发展核心

见习记者 朱一诺

清爽的齐耳短发，黑色西服款大衣，搭配上柔和的丝巾，去时不曾想到，浙江埃科汽车技术服务有限公司的总经理万新伟是一位如此年轻美貌、气质干练的女性。



1 “我不是老板”

万新伟又是一位论证了“创业是有基因”的创业者。

2003年，她从江苏大学毕业，跟着第一份工作来到宁波。2004年，开公司。2006年起专业做汽车零部件，并有了新的计划，于是创办了浙江埃科汽车技术服务有限公司——一家通过汽车及其零部件认证、检测和研发为一体的综合性技术服务机构。

万新伟的创业节奏和她讲话的语速一样快，在她看来，这或许与自己的基因和性格有关，她说：“创业没有为什么，一切都是机缘巧合。”

创业第一年，公司就有了营收，第二年又赶上市场的好时候，无论怎么打闹都有些钱赚。当然，基因绝不是上帝赋予的通关证，误打误撞进入这一行后，万新伟靠自己，求存活。

“创业初期，自己既是财务，也是讲师、销售，也经历过只剩下一个员工跟着自己的时候，也经历过快撑不下去的时候，那时候是时机养活了我们。”万新伟说。

摆脱好时机带来的“岁月静好”的假象，从不成熟时也能有钱赚，到真正靠着思想上的成熟和企业的成熟来赚钱，这一路上，万新伟沉淀了十年。

于她而言，虽然对外界的环境一直迷迷糊糊，却从未停止成长。“这一行的想象空间很大，但我们也不至于强大到撼动整个行业，因此无论外部环境如何变化，我只关注自己的事情能不能做好，专注于自己的事业。”

万新伟认为，老板是企业发展的天花板，限制公司发展的永远是老板的脑子。为此，她不断努力，不停地读书、学习，疯狂地与优秀的人去交流，以求突破自己思想上的各种壁垒。

万新伟从不看小说，她的书单里全是人力资源、销售、管理、道德经等“功利”的书。她说，“在平时，其实我一直没有把自己当老板，团队有leader，是因为要有人对团队负责。我要承担起这个责任，所以必须要做正确的、高效的事。”

2 埋头苦干，抬头便是远方

从做零部件起家，到试水主机厂，再更加深耕零部件，万新伟在不断摸索的过程中积累经验。

汽车制造业是宁波第一大产业，在万新伟看来，集成商要有最核心的东西在手上。

2016年，万新伟投入三千万建设了3个实验室。“作为一个资源整合型的业务平台，在业务分包的同时择优选择好的项目落地自己的自建实验室。未来，自建实验室将是我们的发展核心。”

如今，浙江埃科汽车技术服务有限公司获得了西班牙伊迪达（IDIADA）机动车技术服务有限公司、中汽研检验中心（天津）有限公司等公司的授权，取得了实用新型专利14件，与30余家主机厂商、300余家零部件厂商建立了稳固、信任的合作关系。公司的灯光实验室、MTS实验室在技术上具有国内领先的优势。

在万新伟的规划里，如今公司依然处于发展的初级阶段，对于公司的未来布局，她也胸有成竹。

一是管理。目前，公司团队有100多人，管理人员占20%。“公司将人力资源与行政管理作为公司的品牌战略在经营，通过严格的培训和管理把人员累实，为未来发展铺路。”

二是发展。检测是围绕工业的一种服务产业，而服务业本身有很广的定义。万新伟说：“现在，我们依靠所有的可能性去做业务，跳出检测看检测。后续公司的发展核心会是专业的检测中心，但我们还可以做更多行业内的东西。”

三是布局。目前，依托宁波的业务团队，公司在江苏设了两个办事处，下一步还将往成都等地发展，布局全国。“国民素质在成长，大家意识到了质量的重要性。锁定更多的好客户是我们要花大力气做的事。”

走完这三步，便是更光明的远方。“创业，是对一个人的历练。这两年我确实蛮痛苦的。先活着，再强大，这条路必须往前走，关键是怎么走。”

万新伟希望，中国能有一个检测机构，做成国际品牌。

责任编辑 诸晓红 美编 曹优静 照排 陈科 校对 张波

拍卖公告栏

刊登热线：87682558
13884469746 姚

另外承接《宁波晚报》《东南商报》政府类、企业类、招聘等公告，欢迎垂询！

中国拍卖AAA级企业 工商信用AAA级企业



浙江华夏拍卖有限公司 拍卖公告

受委托，本公司将于2019年1月7日下午2点在本公司拍卖厅举行拍卖会。

一、拍卖标的：

宁波弘德工程机械有限公司债权，起拍价490万，保证金30万。

二、展示时间：自公告刊登之日起至2019年1月4日止。

三、竞买报名：符合竞买条件的竞买人请于2019年1月4日下午4点前将拍卖保证金汇入本公司指定帐户，并携带保证金缴款凭证和有效身份证件于2019年1月4日到本公司办理竞买登记手续。

四、咨询电话：87848631

五、公司地址：宁波市鄞州区兴宁路47—8号六楼

详情请参阅本场拍卖会的拍卖须知