

3

姜亮： 小产品 也会有大市场

见习记者 朱一诺

口音带了点台湾腔的姜亮，实则是地地道道的大陆人。1981年，姜亮出生于衢州，他的父亲正是乘着改革开放的春风，在80年代办工厂的那一批人，然而父亲的耳濡目染，在姜亮踏出象牙塔的十年里都悄无声息……

固执的老实人

2005年，从浙江海洋学院毕业后，姜亮这个固执而坚持的老实人，就一直在位于宁波江北的台湾富强鑫公司就业。从普通员工到技术总监，这项电气工程及其自动化专业相关的技术研发工作他一干就是十年。

在台湾富强鑫公司，姜亮承担过多项研发项目，深谙电气及油路相关技术，也积累了丰富的行业经验。“当时我的工资其实也不高，但因为一心低头做事，也就什么都没顾。”姜亮的一口台湾腔，便是他为公司兢兢业业工作的证明。

转折来自八年前的一天，时任销售人员的薛宇驰（宁波伊迈科思自动化科技有限公司的总经理）来到台湾富强鑫公司推销伺服电机，与技术部的姜亮相识了。

这一边，薛宇驰说，“以前做贸易是为了有饭吃，吃了两年饱饭后便觉得一直做别人的东西没有行业话语权，提高竞争力的唯一方式就是提高技术，做自己的产品。”

另一边，做了十几年技术的姜亮，也觉得还有很大的改善空间，于是两人一拍即合。“和薛总相识后，他给了我很多帮助，为人周到，帮我解决各种问题，我们彼此之间建立了信任感，也让我觉得跟着他走不会吃亏。”

就这样，姜亮体内安逸了十年的“隐性创业基因”终于发挥了作用。

以更低的成本获得将来

2016年，宁波伊迈科思运动控制技术有限公司创立，并落户于高新区众创空间“众创汇”，姜亮是公司的总经理和创始人之一。

这是一家从事电气工程及其自动化专业相关技术研发工作的企业，他们希望帮助客户降低使用成本和服务成本。2016年7月，公司开始做研发。由于产品更加复杂，与之前姜亮从事的技术研发形式也有很大不同，再加上没有前人的场景可参考，遇到新的技术问题，姜亮团队只能一次次验证、推翻、修改，不断试错。

“在研发过程中，我们一共投入了将近一百万的错误成本，和工作时候不一样，这些成本的压力都得自己背。”

其中有一批本以为没问题的钣金、模具、外壳，等到生产完了几百个才暴露出了问题。“那批产品倒不是说不能用，但和我们想象中的不一样，不够完美，如果投入市场就是对客



4

蒋凯： 肯德基、麦当劳 都在用我家的产品

记者 薛智谊 实习生 叶静

坐过公交车的人都知道车门是气控的，这只是气动工具的一个使用场景。

无论是在工业生产中还是我们的生活中，气动元件的使用非常广泛。

气动元件有2万多个品种，产品线很长，宁波开灵气动元件制造公司聚焦其中的50多种产品，赢得了自己的市场，近几年营收增长都在20%以上，2017年销售收入达到2000多万元，跃上了规模以上企业的台阶。

今年下半年全国气动元件市场受诸多原因影响萎缩了约40%，但开灵公司仍然逆风飞翔，今年增长将达25%以上。

努力做细分领域的单打冠军，把产品做精做专，这是开灵公司的发展之道，也是其成功之道。

定位细分市场

12月25日，奉化溪口工业园。宁波开灵气动元件制造公司总经理蒋凯带我们参观了车间和公司的产品展厅。

“这就是我们公司生产的电磁阀。”蒋凯一边从陈列架上取下产品一边向我们介绍，麦当劳、必胜客等快餐连锁店，储放可乐等饮料的储罐，都要由电磁阀来控制。

目前这些连锁快餐都用上了开灵公司的产品。

“我们只和合拍的客户合作，蛋糕再大，不是我们的也不能吃。”蒋凯说，企业的资金和精力都有限，必须采取聚焦战略。

奉化是气动元件之乡，生产产值占到全国35%以上，出口占到三分之一。但是，气动元件是一个相对较窄的领域，大陆没有一家上市公司，营收最大的一家企业也只有2亿元。

“气动元件有2万多个品种，没有哪一家公司能把这么多产品都做齐全。我们只做了50多种产品。”蒋凯说，公司生产制造的气动元件，以电磁阀等为主，有的是供食品企业用的，达到食品级标准；有的耐腐蚀，供化学行业使用。

“我们只有把产品做精做专了才能生存、发展下来。”蒋凯对企业的发展有着清醒的认识。

开灵公司创办于2000年，之前的主要市场在国内。作为一名80后“创二代”，蒋凯从三峡大学法学系毕业后直接进了企业。

接手公司后，他从零开始做出口，摸着石头过河，和同行交流经验，取长补短，后来参加国外展销会，结识了不少国外优质客户。通过几年的摸索，公司的外贸收入突破了100万美金。

户的不负责，所以我们选择了报废。”这一批，价值近20万元。

坚持完美，从20平方的小车间，到七八十平方的车间，再到如今800平方的车间，姜亮慢慢地将自己的梦想做成了令客户也认可的事。

2017年12月，研发产品基本定型，公司以集约化、模块化的方式，在工厂内将问题简单化，让即便是一无所知的客户，也可以拿到手就直接操作。

2018年，公司将所有产品往最前沿推广并进行测试。“因为产品涉及的行业多，测试周期很长，例如用在环保车上的垃圾压缩翻转的新产品，厂内测试了半年，今年6月装到车上后上路测试又是半年，所以我们不能盲目冒进，只能做好自己的事。”

今年9月，公司产品开始正式上市销售，并开始接50台、200台这样的小批量订单。

如今，公司拥有员工50多人，研发团队近10人，取得了“上动式电液同步折弯机液压控制系统v1.0”、“伊迈科思全自动数控钢筋弯箍机系统V1.0”的软件著作权，另有1个软件著作权、1个外观著作权、1项发明、6个实用新型专利正在申报中。

“下一步，我们要做的就是把产品推出去。”姜亮说。

做了十年技术的姜亮，这一次，他负责运营。但姜亮说，对自己而言，就业和创业没有太大的区别。“就业时，我也是抱着学习的态度做事，成立了新公司后我依然是在学习。”

为了“以更低的成本获得未来”，今年，公司在全国各地成立了包括江苏办事处（中小型自动化液压设备）、湖南重庆办事处（环卫设备）、西安分公司（自动化设备解决方案）等多个分公司和办事处，并在深圳、河南、广东、福建等区域和当地大的代理商合作开发市场，以更低的成本获得将来，为进一步开拓市场打下坚实的基础。“明年，我们要进一步调整业务结构，使企业的发展更健康，并把整个毛利率都往上拉。”

前两天，姜亮刚从福建、广东、江苏等地出差回来，贪婪地吸收客户的建议并改进。“在现阶段行情不好的时候做点新东西出来，等到行情好了，我们也万事俱备了。”

姜亮坚信，做小功率的小产品，也会有大市场。