

参加第二期东南商报读书会 听“3D创客”徐一琦讲述“比难更难的事”

记者 薛智谊

7月14日(周日)下午,东南商报第二期读书会将举行。本期读书会邀请了从事3D打印机研发制造与销售的徐一琦为大家分享《创业维艰》一书。宁波爱用机械科技有限公司总经理徐一琦创业多年,历经了创业路的各种坎坷,他认为这本书能带给大家坚持的力量。



寻梦

见到徐一琦时,他刚刚风尘仆仆地从深圳回来。“去和一个跨境贸易的公司谈合作。”他说。

记者问他:“何必这么辛苦,谈合作怎么不让人上门来谈呢?”

他的回答很朴实:“我想还是主动上门能学得更多,走出去才能打开眼界。”

说起要分享的书,他推荐了《创业维艰》。他说,这本书陪伴他走过了那些创业的至暗时刻。

1999年从南京财经大学毕业后,徐一琦从事了十几年的贸易工作。在此期间,他先后在几家宁波最大的贸易公司从事大宗商品现货和期货交易,曾有过三年多为公司盈利近2000万元的骄人业绩。

然而,在辉煌的职业生涯期,“住着大房子、开着好车子”的他毅然绝然地转身创业,创办了宁波爱用机械科技有限公司,从事定制自动化设备项目。此举让他身边很多亲友“大跌眼镜”,有人直呼他“脑子坏了”。

徐一琦有自己的想法。

大宗商品交易要求对宏观经济有一定的研究。徐一琦看到中国劳动力成本提高的刚性趋势。持续几年的招工难出现后,他觉得企业对自动化设备的需求一定会增加,这是一个历史机会。

“传统贸易那一页已经翻过去了,未来是自动化的时代。”

他义无反顾的投入自动化设备的研发和制造。自动化标准设备已经是红海,他觉得突围的机会就是定制自动化设备,面向那些现在是人工制造,未来有可能被自动化替代的产业。

困境

徐一琦找到合伙人开始工作。他们针对某些产品做了一些方案,但推广到市场,没有一个客户认同。忙了3个月,接了一个订单,5000元,客户还要验收后才付款,而且最终也没有履约。

定制自动化设备如何推广?没有现成的路,只能自己闯。

徐一琦尝试参加了几次展会,但都铩羽而归,浪费了几十万,却换不回一个订单。

如何破局?他陷入了思索……

最终,他决定投电台广告。这是一个冒险的决定,电台广告部的负责人甚至不知道爱用做的产品到底是什么?

“我们的客户都是卖矿泉水、牛奶和房子的,从来没见过卖设备的。这不是消费类产品,虽然你花钱,我们没意见,但我们也担心效果啊。”

“没事,我先定一年。”

于是,2013年开始,宁波FM104.7的整点报时有了一段新广告语“产品利润低,工资年年涨,企业怎么办?找爱用机械,爱用机械是专业的自动化设备供应商,为你减少人工,降低成本……”

多年后,电台广告的招商经理依然觉得这是一个经典案例。一个2B的产品居然做出了2C的效果。很多企业一下子就知道了宁波有这么家自动化设备定制企业。高峰期,爱用科技一个月就能接到100多家企业的咨询电话,3个月就接了500多万的订单。

然而,生意火了,公司却没有利润。

因为承诺研发不成功就退款,导致企业面临“赔本赚吆喝”的尴尬境遇。定制研发是高风险的行业,本来应该是利益共享、共担风险,却被市场定义成了标准产品采购的模式。很多项目不仅不盈利,还要因为失败而赔款。最极端的案例是为了给一家上市公司开发设备,公司投入了500万元的资金,耗时三年,最终完成了研发,交付了样机,却因为该企业产品换代,对设备提出新的要求,最终只收回100多万的样机款,其他都打了水漂。

创业的第二年,公司的现金烧完了;第三年,徐一琦尿血一年。他的豪车变成了二手车,大房子变成了蜗居。

有一次吃饭,孩子对他说:“爸爸,班里的同学都到国外去玩过了,全班只有我一个人还没去过。”

他沉默。

孩子接着说:“我知道爸爸在创业,没有钱。没关系的,以后有了钱我们再去。”

当时,他的眼眶就湿了……

在无眠的夜里,在无助的绝望里,在破产的挣扎中,在麻木的煎熬里……在心灵的至暗时刻,是朋友们的鼓励和不断的学习让他走出了困境,特别是学习阳明心学让他看到了人生的意义。

徐一琦说他有两点学习体悟:

- 1、心学的精髓是自我精神的管理能力;
- 2、事上磨砺就是做功夫,就是知行合一。

创业路注定是血泪史,但是不忘初心,认准前路,那所有的磨难都将是值得的。在困境中,徐一琦没有放弃,他认为自己是在做一件符合社会发展方向的事情,值得坚持,无非是不断试错,增大成功的概率而已。