

打造国内润滑品牌 满足客户专业需求

近年来,随着社会环保意识的提高,润滑剂发展逐渐向高效、环保发展。成立于2001年,在石景山区发展壮大的北京恩欧凯润滑密封技术开发有限公司(简称恩欧凯),是专业从事润滑产品生产及提供国内外优质润滑产品销售与服务的公司,目前从事RISSOIL(润石)、ARDECA(阿迪科)润滑产品的研发、生产、销售服务业务以及VISCOL(意大利维思科冶金行业润滑产品)、BP(英国石油润滑产品)等多个国际品牌产品的代理销售及业务。

日前,记者对北京恩欧凯润滑密封技术开发有限公司经理黄学智先生进行了访谈。



恩欧凯公司经理黄学智

开创品牌 专业服务民族企业

恩欧凯公司成立十几年至今,已经从零起点成长为集研发、生产、销售、售前售后技术服务、全面润滑问题解决、技术咨询为一体的综合性公司。这些年来恩欧凯一直保有一支100人左右的专业队伍,以实现对客户迅速快速准确的服务。

发展民族品牌,一直是恩欧凯不变的奋斗目标。公司有专门的研发实验室,公司的润滑脂生产线设计独特,有较高的技术含量;从而保证产品的品质,能够满足客户的较高要求。恩欧凯一直强调的是特种润滑,也就是能满足高温、低温、高压、惰性气体、长寿命等要求。近两三年,公司销售额都在1亿元左右,行业涉及从军工、汽车、钢铁到食品、家电等多个行业,一大批各行业的旗帜性企业成为恩欧凯的合作客户与伙伴。



恩欧凯到北京现代汽车车间参观

黄学智告诉记者:“我们的竞争优势应该体现在‘特’字上。我们不是大油种公司,我们的基础油进价甚至与中石油中石化的对外出价相差无几,这方面我们没有竞争优势。而大型的石油石化公司,对于各类客户的纷繁复杂的不同设备润滑问题,因为杂而且没有很大的用量,多采取不屑关注的态度,而这恰恰就是我们生存和发展的机遇和空间。”

为此,恩欧凯根据客户的实际生产需要和油品使用中的问题,专项给予解决方案,这不仅能为公司创造效益,还能为客户解决实际问题,实现经济效益。例如,无锡某纺织专件公司,恩欧凯专门为其新厂集中供液系统设计的金属加工液产品,使用一年半多的时间,仍保持设备的功效没有换液,取得了很好的经济效益。还有某硅业公司,因为设备密封有问题,造成该企业的润滑产品不仅达不到使用要求,还因为润滑剂的汽化影响到产品的品质,尽管这个公司对于油脂的用量很小,但恩欧凯还是特别为其研制了专用润滑脂,解决了企业困难,创造了很好的经济和社会效益。

“之所以这样做,就因为它们是民族企业,我们有责任给予专业支持。”黄学智说。

艰难创业 以先进理念占有市场

黄学智坦言说:“我们选择这一行业是偶然的,也是被动的。最初,是我哥哥带着几个人作为香港珠江工业材料公司北京办事处人员,从事为珠江公司与首钢的密封、电器件业务的回款工作。而珠江工业材料公司是德国克虏伯润滑油品在大中华区的总代理,所以北京办事处在1995年也试着在大陆寻找客户,开展业务。德国克虏伯润滑剂是特种润滑产品,所以我们的业务从一开始就走的是质量精、业务专、体积小、价值高的路子。”

说到恩欧凯的创业历程,可谓困难重重。黄学智回顾说,创业之初面临的首要困难,是信息、资料的严重不足。1996年以前,电脑并不普及,也没有微软的视窗系统,当时很多配了电脑的单位,电脑还基本是当打字机使用。当时对于恩欧凯所售的产品,资料基本没有,点滴的资料多是从客户那里找到的,并且基本是英文。对于这些产品哪些客户在使用,根本不清楚,而使用产品的客户,也不知道国内哪里能买到。对于客户的机器设备情况、工况条件,也是无从知晓。恩欧凯就是在这样两眼一抹黑的状态下,艰难但无畏地走过来的。其次是资金问题。众多的民营小公司无一例外都会面对这类问题,特别是在十几年前,银行是不愿意给公司贷款的,就是在业务量比过去大几十倍的今天,有了一定资金的积累,由于全球金融危机的余波影响,银行银根收紧,客户的付款期滞后,造成公司流动资金持续吃紧,目前,资金问题仍然是一个严重影响公司效益和发展的大问题。

谈到创业中值得回味的经历,黄学智很有感触地说:“首先应该是人活着,要有清楚的奋斗目标,而这个目标又不是很大,是很实际、可操作的。从

最初建立公司,我们的初衷就是这几个人要有饭吃,要继续以润滑油业务为生存手段,只是随着业务的深入开展,年销售额不断增长,才很自然地有了公司长远经营发展的概念,那时的欣慰感与满足感,以及对后续发展的信心,到现在想来还是很温馨的。”

他回忆,创业当初大家一起打拼,挣得虽不多,工作起来也是没日没夜,但没有人觉得苦。中午大家亲切地围坐一桌,吃着公司专门聘用的后勤做的饭菜,味道很香。大家的共同目标就是把公司办好,尽自己的一份力。

那种创业的味道、同事的友情让黄学智迄今难忘。最难忘的,是公司人员对于信息的搜集与知识的渴求。因为稀缺,所以才会想方设法地获取,才会认真地与客户、各个部门沟通,从对方那里了解设备知识,以及可能得到的一切润滑方面的资料、同类客户的信息等等。但当时与现在的业务人员工作的环境迥然不同。他说:“现在人们信息获取比较容易,也就相应懒散一点。这是一个辩证的方面。由此我相信先辈们反复告诫后辈们的话,经历的所有苦难,都是人生最宝贵的财富。”

黄学智讲述了他记忆深刻的一件事:一次他打电话给一个单位,对方的问话是:你们的润滑油多少钱一吨?而恩欧凯当时销售的克虏伯润滑脂都是小包装一公斤的,最大的包装也不过20公斤。他之所以对这件事记忆深刻,一是由于当时各类企业普遍不重视设备的养护,不重视润滑,尽管有一流的设备和技术工人,却干不出一流的产品,这其中与对设备的掠夺甚至是破坏性使用,是有联系的。二是因为代理销售国外顶级产品,也了解了国产产品的性价状况,因此一方面为国产产品的落后感到遗憾,同时更为外国公司在中国获得的高利润而揪心。

“我们唯有由衷地祝愿中国自己的品牌生产企业,苦练内功,降耗降成本,看齐世界先进水平,早日生产出有足够竞争力的产品来。”讲到这里,黄学智又踌躇满志地说:“我们有责任,把先进的润滑理念带给我们的客户,提升他们的意识和效益,我们更有责任,制造出我们中国自己的优秀润滑产品,替换掉攫取我国各类客户高利润产品的外国品牌。”

培育员工

让职工和企业一起成长

员工关爱和员工培养,成为当代企业文化中一个重要组成部分。企业文化核心归根到底要着眼于人,不仅要培养员工的综合素质,更要培养员工的归属感和责任心。

黄学智坦言,恩欧凯公司不大,判断与做事习惯还不成熟,因此企业文化只是处于初建阶段,用关键词概括就是“专业、专注、执行、活力、沟通、和谐、分享”。他说,这是一个长期的积淀过程,不是一蹴而就的事情,每名员工需要心平气和、不急不躁地做好每个岗位的每一件事情。



恩欧凯向宗村小学捐赠电脑9台

为此,公司每年有专门的各类培训,包括业务技能、产品知识、岗位意识、管理规范化等方面的培训,不仅培养员工职业技能,更培养员工的企业归属感。此外恩欧凯还通过拓展训练、真人CS等活动,培养员工的集体荣誉感与团队争胜意识,感悟团队协作的必要性与重要性;通过集体旅游、文娱活动活跃气氛,让员工在众人面前获得展示与被欣赏的机会;通过组织为员工亲属治病募捐,为灾区捐款、献血,为农村小学校及城市打工子弟学校捐赠电脑等活动,培养员工的担当意识与社会责任。

展望未来

参与科技创新与节能减排

恩欧凯公司是一个纯粹的民营公司,开办至今,用勤劳和责任为国家上缴了2000多万的税款,为社会提供了上百个就业机会,为国家的经济建设贡献出一份力量。

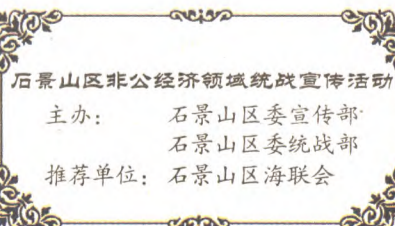


恩欧凯组织员工外出活动

未来,恩欧凯公司将继续围绕在自己的品牌润石、阿迪科的产品体系建设上下功夫,在产品开发设计上有针对性地满足客户的专业需要,尤其要注意满足汽配、家电、军工等行业的客户要求。

“我们公司还希望参与科技创新与节能减排,相信这是一个有广阔发展前景的行业。我们看好节能环保事业和劳动安全保护事业,会持续投入我们参股的北京广域相变材料公司,继续发展节能材料和节能设备两大模块业务,巩固在行业中的骨干地位。”黄学智说。

张媛



石景山区非公经济领域统战宣传活动
主办: 石景山区委宣传部
石景山区委统战部
推荐单位: 石景山区海联会