

陈义红:追随激光追出跨国产业

记者王春岚 胡继权



海归系列



陈义红说,自己成功融资的惟一秘诀是诚信。图片本人提供

【人物档案】

姓名:陈义红

职务:武汉新特光电技术有限公司董事长

出生年月:1962年7月

兴趣爱好:看名人、伟人传记

1979年,陈义红就读于华中工学院(现华中科技大学)激光专业。一次,在学校看露天电影,《珊瑚岛上的死光》里,那耀眼而神秘的“死光”(激光),激发了他的兴趣。

激光是一种高强度的单色光束,可在金刚石上打孔,也可以穿过眼睛瞳孔,熔焊脱落的视网膜。神奇的激光,让十几岁的陈义红早早确立了人生方向,并追随激光去新加坡深造。

2000年,他从新加坡回国创业,还是依靠激光,在光谷大展拳脚,以新加坡为桥梁,把产品卖到了美国、加拿大等发达国家。

技术+诚信 跨过资金关

2000年5月,武汉经贸代表团到新加坡招商引资。东湖开发区管委会领导告诉陈义红,武汉正创办国内第一个光电子产业基地,盛情邀请光电子专家回国创业。

此时的陈义红,是新加坡南洋理工大学的博士生导师,同时也是新加坡制造技术研究院的研究员,生活富裕而安逸。

“在研究院可享受公务员待遇,是铁饭碗,但我觉得太悠闲,动力太小,就像用温水煮青蛙,很容易被平淡的日子消磨斗志。”

当年底,陈义红就带着他的激光项目和科研成果回到了武汉。当时中国激光工业产品,正处于科研产品市场化的襁褓中,上升势头可观。业内人士都十分看好陈义红的激光项目和成果,他很快就获得融资,开始了在国内创业。

2004年,公司正走上发展的快车道,急需流动资金。东湖开发区主动提出为陈义红融资100万元,解了燃眉之急。“当时我既无资产抵押又无担保,开发区主动帮忙;就是认为我的诚信指数高。后来,我提前还了借款。”

陈义红总结,“我不是融资专家,也不会通过鼓动对方来推销自己。惟一的秘诀就是诚信。”

“完美阵痛” 催生低成本策略

“我虽一直在大学和研究院工作,但与商人、企业家打交道也多。毕竟,研发了科研成果后,还得将自己的思想和成果推销给企业。”陈义红说。

他在新加坡时,先后和5家企业联合开发过激光产品,

眼看着这些公司从零起步,成为激光行业顶尖的大企业。在回国的前两年,陈义红在新加坡注册了一家信息服务公司,作为自己经商下海的“试验田”。

然而回国后,他仍经历了由学院派到市场转变的“阵痛”。学者创业,往往注重产品的先进性、完美性,但缺少市场的敏感性。1999年前后,国内制造业开始大规模发展应用激光技术,但形成的产品,多数是几瓦的小功率激光器。陈义红将发展的希望,寄托在自己开发的新产品——一种大功率激光器上。

“这一发明,填补了国内市场的空白。可有了市场,不代表就有市场认可度。”陈义红总结。

刚开始生产时,他大量采用国外元器件,以求先进、可靠,27万元一台的机器,材料成本就占一半,利润不高,买家还嫌贵,市场反应平平。

陈义红意识到,缺乏市场经验是自己的一大缺陷。经过调研,他开始尝试着降低成本,同等质量下,优先选择国产元器件,尽量批量采购。同时,利用武汉人力成本相对较低的优势,公司还自行设计制造零配件。第二批产品的材料成本,顿时下降了10%,陈义红顺势下调售价,迅速打开了市场。

调整策略后,陈义红又根据市场需要,组织公司研发激光打标机、雕刻机、切割机、焊接机等,成为另一利润增长点。

建“空间站” 把产品推向国际

下海经商,要学的东西很多,光是学看财务报表,陈义红就花了整整三个月。但首要任务是圈地,寻找自己的市场。

“新加坡的公司,就好比我的第二条腿,两条腿合作,一起走路,才能走得通畅。”决定回

国前,陈义红就打定主意,要把目标市场锁定全世界。

在新加坡时,因为工作关系,陈义红经常到美国、澳大利亚、马来西亚等国家出差,在各国都认识了不少业内企业家。回国创业后,新加坡的公司成了中转的桥梁,陈义红利用该公司,将国内生产的光学元器件、激光加工设备等,通过进出口转口,卖到欧美及东南亚。

“新加坡电子商务很发达,也有很多客户是通过网络直接找上门。而那时,国内基本还靠打电话联系业务。”陈义红在国内抓设计、生产,妻子周雪萍就在新加坡打理公司,电话、传真、网络一起上,生意做得有声有色。

“我到现在还记得,第一台激光雕刻机卖到了美国的盐湖城,是在2001年初。”到现在,他公司的产品已陆续销到美国、加拿大等五国,初创期的激情还时时鼓励着陈义红。

【陈义红的管理:严+爱】

严厉老总 为员工子女过生日

在接受采访时,陈义红常称自己是公司的二把手,“制度才是一把手。制度大于总经理,制度大于一切。”

从这个角度出发,陈义红有时有些“不近人情”。员工迟到,不论是什么理由,一律按规定扣全勤奖,还要扣薪;生产过程中发现元器件损坏,如是因工作失误造成,一律照价赔偿。“遵守纪律的员工,才会爱厂如家。”

但陈义红也有让人意外的一面。一次,一位公司员工的儿子过10岁生日,正要切蛋糕,门铃响了。开门一看,陈义红带着公司的“头头们”站在门外,亲自登门道贺。这位员工对此一直很自豪:“在亲戚朋友面前这么给我面子,说

明我在公司做得很好,领导重视我。”现在,该员工已成为公司的主要骨干。

“我其实是个温和派,喜欢感情留人。”陈义红总结。实际上,公司对优秀员工不吝奖励,还提供深造或出国考察的机会。赶上加班加点,他还经常自掏腰包,请员工吃宵夜。工作之余,他更把同事们定位为平等的朋友,倍加尊重,“一定要让他们在公司工作愉快!”

【陈义红观点】

武汉 VS 新加坡: 创业环境谁更好?

穿梭在不同的文化背景中,陈义红说,在中国创业,和在新加坡有很大不同。

新加坡公司员工少,办事比较程序化,效率很高,公司的发展完全取决于市场的开拓,对外交通、联系等十分方便。但缺点也正是“人情味”不足,人力资源成本更高。

而在武汉,他得到了政府的重视与支持。而且这里人才资源丰富,劳动力成本较低,自己对环境也很熟悉,有很好的“人脉”,对创业帮助很大。

【陈义红的生活】

我是空中飞人

现在,陈义红成了名副其实的“空中飞人”,经常奔波于新加坡、广州、武汉,无论多忙,他每天都会抽出半小时,看新闻联播和省市电视台的新闻,关心时事、关注政策动向。

从商后,陈义红陪家人的时间很少,更没有时间教育女儿。“我很感谢我太太周雪萍,她一边负责教育女儿,女儿现在就读于新加坡顶尖的南洋女子中学,很优秀,这都是大大的功劳。”说起生命中重要的两个女人,陈义红十分自豪。

业微
创技术
男
女
生
殖
整
形

中国生殖

微创明
让你的“

正常情况
全勃起时的
13厘米,小
短小范畴。阴
当一部分男人
的隐痛。

武汉现代
我省唯一一
生殖系疾病
生殖器外科
有国际先进
富的临床经
统阴茎延长
改进、完善

封面创业人物征集线索

热线电话(24小时接听)

85777777

江身军:13098829260

王春岚:13995696936

张璐:13871063059

jangs@163.com