

雷肯农业机械(青岛)有限公司总经理赵鹏:

专业智慧与领导力并举 谱写中国农业现代化新篇章

赵亮

销售额7年翻10倍、打破中国农机农具不协调难题、实现德国进口农机本土化生产……雷肯农业机械(青岛)有限公司总经理赵鹏仍在为中国农业加速赋能。从最初的农机具行业销售人员,到现在带领团队不断填补国内行业空白,再到变身农机“智造”的领跑者,赵鹏已在农机具领域深耕数十年。通过他的精细化管理,雷肯青岛公司生产规模不断扩大,经济效益稳步提升、辐射带动能力不断增强,在业内形成了广泛影响力。

当下,中国农机具行业正处于大变局时代,为了应对市场变化,赵鹏自担任雷肯农业机械(青岛)有限公司总经理以来,为公司制定了清晰的战略规划,他将战略重心转移到了产品质量和服务两大关键环节。他深知,国内的农机市场已经驶离高速发展车道,进入需求调整阶段。诸如黑龙江农垦和新疆兵团等集团性用户的大规模市场购买时代已经结束,农业合作

社、农机合作社、大型种植公司等专业化用户群体市场逐渐兴起,用户购买农机产品的主要因素也从价格主导转向质量、需求以及售后服务等更加符合市场规律的理性阶段。尤其在国内外农机产品同质化严重的背景下,产品质量和服务水平成为企业竞争的核心要素。

为用户提供高质量的产品是赵鹏引领行业关键的法宝,国内的农机市场竞争激烈,但鱼龙混杂,充斥着大量劣质产品,而赵鹏带领的雷肯农业机械(青岛)有限公司将产品定位在中高端这一“护城河”更深的区间,在产品质量、性能、使用寿命、效率等多方面形成了核心壁垒,与其他竞争对手拉开了差距。

在产品端,赵鹏带领的青岛工厂成为了德国雷垦中国本土化进程关键一环。在不影响产品质量的情况下,赵鹏积极寻找国内的优秀供应商,形成了一套完整的供应链体系。液压翻转犁SinOpal就是本土化取得成功的优秀案例,这款产品的设计简单,重量轻省油,节省

用户成本;产品可靠性强,关键部件经过世界先进的热处理工艺加工,坚固耐磨;作业质量好,操作灵活,独特的限深轮设计让翻转犁可以轻松地犁到畦地边。由于产品性价比高,SinOpal 液压翻转犁推向市场以来,受到国内消费者的欢迎与肯定。目前,赵鹏带领的青岛工厂将全面国产化液压翻转犁4铧和5铧,未来也有将国产化3铧和6铧。随着赵鹏本土化战略的不断推进,除了一些关键零部件需要进口外,大部分零部件都由国内工厂提供,不仅为德国雷垦节约了大量成本,也带动了国内农机具产业发展。

优质的服务是赵鹏战略定位中核心优势。由于国内的农机代理商鱼龙混杂,很多还是“机会性销售”,卖完就走,没有任何售后服务,这种现象源于他们没有看到服务和配件能够带来更多的附加值。而赵鹏则极为重视服务,早在2017年,他就重点推进雷垦农具与农机通合作的CRM系统售后服务体系相结合。在该系统

上,当机器出现问题时,用户可通过点击一键报修功能,服务人员根据故障问题描述准备好配件后,可根据定位快速前往故障地点进行售后服务,提升售后服务效率。赵鹏这一“互联网+”的服务模式,不仅对代理商的服务效果进行有效监督,还能更好地发现自身产品的不足,同时了解用户的新需求,为中国农机具服务体系、服务模式提供了可以借鉴的范本。

也正是基于这一高站位的战略决策,他带领团队实现了公司销售额从1000万人民币到超亿元的飞跃。不难发现,赵鹏是一位具有卓越领导力的带头人,在他的带领下,德国雷肯农机公司实现了从农机制造到农机“智造”的转变,其本土化发展策略,通过提高农机具与机具的匹配度,实现了与约翰迪尔拖拉机等主机的高比例配套,推动了国内农机具行业的发展。

当然,赵鹏成为农机具行业的影响力远不止如此。2015年,

江苏农垦黄海农场成为了中国与欧洲国家间规模最大的农业合作项目——中德作物生产与农业技术示范园的所在地,赵鹏作为该项目的关键参与者,不仅参与了中德专家的多轮研讨,还通过适应性改造德国的农业机械和创新耕作方式,成功解决了多项问题,并创造了大量可推广、可示范的新技术和成果。在这七年的时间里,赵鹏通过在田间进行农机设备的试验示范和农业技术培训,显著提高了江苏农垦黄海农场的农业机械化水平,并且对江苏农垦的其他农场乃至全国的农垦系统产生了积极的带动效应。

面对未来,赵表示,将继续加大本地化力度,为用户提供更好的农机具作业解决方案,持续推动农业农村现代化发展,把握新格局下的新机遇,为乡村振兴持续赋能。赵鹏的初心和追求,不仅是为了企业的盈利,更重要的是为用户创造更大的价值,这也是他作为中国农机行业领跑者的使命与担当。

广东联盛决策委主任王小军:

技术赋能 创建数字水环境新篇章

梁玉明

水作为人类生存不可或缺的资源,其环境治理与保护对于维护生态平衡、国家稳定、人民生活质量及民族繁荣至关重要。自党的十八大以来,政府高度重视生态环境保护,将其列为生态文明建设的核心任务之一,并启动了“碧水保卫战”,以应对水生态环境问题。

在此背景下,众多企业积极投身于水环境治理事业,广东联盛水环境工程有限公司(简称“广东联盛”)便是其中之一。该公司自1989年创立以来,始终专注于

水环境项目,包括游泳池、水上乐园、温泉水疗等,致力于为用户提供更为舒适的水环境体验。

王小军作为广东联盛的决策委主任,以其独特的领导力和对技术创新的不懈追求,带领公司取得了显著成就。他坚持“精进、共赢”的价值观,推动公司技术创新和数字化应用。期间,广东联盛不仅与国内外高校和研究机构合作,创建了“建筑水环境技术研发中心”,还积极参与了行业标准制定,行业地位逐渐得以确立。

在王小军的引领下,广东联盛成功参与了众多国内外重大水

环境项目建设,如青奥会、世界大运会、亚运会等高标准赛事游泳馆的建设,以及与高端酒店品牌合作的高端水环境工程。其代表作包括三亚亚特兰蒂斯水上乐园和长隆宇宙飞船海洋乐园,均获得了国际认可。此外,广东联盛还为众多知名高校建设了游泳馆,为学子们提供了良好的游泳环境。

多年来,广东联盛凭借其卓越的技术实力和优质的服务,赢得了广泛赞誉。公司荣获了“鲁班奖”“国家优质工程奖”等多项荣誉。

谈及科技影响及智能技术在

建筑水环境领域的重要性。王小军强调,科技正以前所未有的方式重塑各个行业,而智能技术已成为建筑水环境领域不可或缺的竞争力。因此,他投入大量精力进行基础研究和调研,建立了自己的专业知识体系,并促进了行业内技术的多元化发展。

经过20多年的不懈努力,王小军及团队取得了显著成果。2019年,王小军领导团队开发了“基于氚云的项目管理系统”,这一基于SaaS平台的土木工程行业项目管理系统目前已成为行业标杆。2020年,其研发的创新型专利“一种带有辅助装置的游泳池



过滤器”配合智能云平台管理系统,引起了市场的广泛关注。随后,他们又推出了“一种泳池用的安全吸水系统”和“一种AOP水处理消毒工艺及系统”等多项发明和实用专利技术,并逐步投入市场,极大地推动了国内土木工程领域的发展。

东海安和散货运输有限公司董事总经理张云:

培育优质运输船队 赋能航运产业发展

刘晓宁

不久前,东海安和散货运输有限公司航运公司(以下简称“东海安和”)一次性打包购入3艘建造于2010-2011年之间的17.5万吨级海岬型散货船,引起了业内的广泛关注。这家最初专注于散货船,如今逐步涉足油轮、化学品船及海工船领域的公司,运营自有船舶已达18艘,而该公司的董事总经理张云,在公司的战略发展中起到了举足轻重的作用。

作为深耕行业多年的专家,张云倾力打造了一支高效且安全的船舶运输体系。无论是船队数量

还是运力规模均跻身中国最专业的远洋海运船队前列。

在战略规划方面,张云始终保持深入且持续的研究,他以强大的决策能力建设了一支高效的现代化运输船队,致力于开发企业多元化的发展战略,依托东海安和自有船队资源,打造了“矿山—贸易—港口—运输—货主”的完整产业链条,积极拓展矿山贸易等相关领域的运输服务,以此降低业务风险,提高盈利能力。在企业管理方面,张云注重培养高素质的人才团队,不断优化运营流程和管理体系,通过引入先进的技术和理念,提高公司的运营效率和管理水平;在业务

拓展方面,张云排除万难,与产业链上下游企业建立紧密且良好的合作关系,有效打通业务渠道和资源局限。同时,张云还积极拥抱科技变化,推动创新技术在航运领域的应用,运用数字化航运解决方案、智能船舶技术提高公司的运营效率和服务质量,为公司的未来发展奠定了坚实的基础。

正是由于张云多年来的专业化管理手段,东海安和得以在风云变幻的市场中稳步前行。从最初从事国内沿海及长江中下游普通货船运输,到如今涉足国际航运市场,航线遍及多个国家和地区、服务覆盖全球大部分港口……东海

安和发展壮大的每一个关键节点都闪现着张云的身影。

此外,张云在很早之前就意识到自有船队是企业运输能力的核心保障。为此,他一方面强化船员培训管理,提升船员素质和技能水平,一方面持续更新和升级船队,引进性能优越、节能环保的船舶,提高运输效率和降低运营成本。此外,张云还建立了高效的调度系统,通过优化航线规划和船舶调配,减少空驶率和等待时间,实现精细化的成本控制,降低燃油消耗、维修保养等各项费用。事实证明,张云无愧为船舶运输服务行业的佼佼者,在他

的领导下,东海安和的自有船队能够精准地完成每一次运输任务,无论是在货物的调配上,还是航线的规划上都展现出了极高的水准。在安全管理方面,张云更是带领东海安和确保了每一次航行的万无一失,为船舶运输服务行业树立了标杆。

张云以其独特的眼光和果敢的行动,为行业开辟出全新的道路。未来,张云将勇毅奔腾,扬帆起航,秉承“安全、高效、诚信、创新”的经营理念,持续提升公司的核心竞争力,为客户提供更加优质的物流服务,为中国航运事业的发展做出更大的贡献。