



讲好黄河故事
做出彩经开人

■ 开篇语

一代人有一代人的使命,一代人有一代人的担当。今天,站在新的历史起点,弘扬黄河文化,展现母亲河这一中华民族精神纽带的强大凝聚力,更是今天这一代人的责任担当。

为讲好黄河故事、凝聚好传承力量,《郑州晚报·经开时报》特设《讲好黄河故事 做出彩经开人》栏目,用文字和图片展示经开区各领域的时代担当,看他们如何立足新时期,为实现中华民族伟大复兴中国梦增添精神力量。

马艺涛 让海外商品 在中原大地触手可及

10月19日是CW大药房店庆。两年前的今天,澳洲最大的连锁药房 Chemist Warehouse (CW)在中国开出了第一家线下店。开业当天,这个位于郑州东三环不到300平方米的店面门庭若市,进店要等候1个多小时,排队结账要两小时以上,但顾客纷纷表示:“我们愿意等。”跨境新零售业态的一炮而红,让瑞格国际的80后掌门人马艺涛在业界声名鹊起。

记者 王赛华
经开时报 李洪永 文/图

马艺涛以澳中贸易促进会副会长身份负责当地联系和接待。在墨尔本市政府与维多利亚州州政府协作召开的河南推介会上,与全球首创跨境电商1210模式的河南保税集团签订了《战略合作协议》,由此踏进了跨境电商这个行业。

当年活跃在澳洲的代购人数一度高达数十万人,他先做物流,通过快件方式将代购商品发往郑州。得知郑州新区海关创新出1210网购保税+线下自提跨境新零售模式后,直接飞到墨尔本,找到澳大利亚第一大药品、保健品零售连锁品牌商 Chemist Warehouse 创始人,又用了一年多时间,往返于珀斯、墨尔本、悉尼、郑州之间,飞行距离可以绕地球5圈之多,用自己的专业和执著打动了CW高管。当时国内数家知名跨境电商都在争取合作机会,但最后,只有他的澳洲公司与CW签了约。

2018年11月中国首届进口博览会上,CW大药房作为河南省跨境电商重点引进项目在上海签约。次年10月19日,首家门店开业,创造了本文开头的盛况。

马艺涛深沉地说,“作为炎黄子孙、华夏儿女,我希望通过我的所学所得,可以为伟大祖国贡献自己的绵薄之力,把全球好商品让咱老百姓触手可及。”

记者获悉,瑞格国际近日又收到京东旗下两家公司西安线下店的代运营委托书,并表示有向全国复制推广的意向。

“我们将继续努力引入更多全球知名品牌和好商品,把最好的东西都送到咱老百姓家门口!”现为澳中商贸促进会副会长、高级物流师的马艺涛表示。

曾令锋 他是实干家 充满热情和干劲儿

一大早,员工还没有踏入工作台,他就先到了,对停机时设备状态、产品摆放和标识、工作表单填写,现场5S、发货区零件等进行巡查,确保重点工作事项都被员工熟知,管理者宣导到位。他就是郑州敏惠汽车零部件有限公司工厂高级经理——曾令锋。作为企业最高管理者,他教导下属最多的话就是“答案在现场”:要多去现场看、听、摸,才能更接近真相。

记者 王赛华
经开时报 李洪永 文/图

14年努力,完成自我蜕变

曾令锋,1982年生于湖北省宜城市。2004年加入敏实集团,最初在广州分公司(广州敏瑞汽车零部件有限公司)担任生产班长职务。3年的时间,在基层积累的生产和管理经验让他快速成长,从对产品结构、生产工艺、设备模具到班组管理,练就扎实的功底。2007年开始负责产品工程模块的工作,又历经4年时间,完成硬件到软件的升级,对汽车零部件产品的开发、试做到量产全过程有清晰的解读和实战经验。

很多人在抱怨没有机会,其实并非

4年时间,营业额快速增长

郑州敏惠汽车零部件有限公司成立于2012年,是敏实集团下属的一家全资子公司。为配套郑州及其周边主机厂的零部件业务顺势而生。随着公司经营规模和业务的不断扩大,团队成员也需要快速壮大。2017年年底,曾令锋被委任为郑州工厂总经理,并到郑州工厂任职。寒冬腊月挡不住实干家的热情,他接到委任状的那一刻没有迟疑、义无反顾。在郑州分公司的4年时间,郑州工厂的营业额实现快速增长,团队成员已发展到200多人。

郑州工厂成长的过程中,为了按时、保质、保量交付零件,啃了不少硬骨头。郑州工厂成立至今,先后承接了上汽、日产、海马的业务,主要以车身门框配套为主,同时兼有注塑件、车身结构件等内外饰以及新能源电池盒产品。

作为公司决策者,经营观念当然应该是“顾客第一”,市场需求什么或顾客



如此。有效投入更多时间去练习的人自然会拥有自己的运气。他们近乎自我苛求地努力,当运气来时早就准备好了。

从2011年到2017年的6年时间,工作表现突出的他相继被调任到敏实集团武汉3家分公司工作,分别担任过生技、品质、生产部的课长职务,其中于2014年开始,实现课长到经理的角色升级。

从2004年到2017年,22岁到35岁,14年的时间,曾令锋经历了岁月青葱,也实现了成熟稳练,在敏实的工作经历,是他完成自我蜕变的过程。

需求什么,公司就生产什么、销售什么;但管理理念上,则应该是“员工第一”。曾令锋作为企业的最高管理者,是这样认为的,也是这样执行的。对外跟进客户需求,提供让客户满意的产品和服务;对内,切实践行敏实“以人为本”的员工关怀政策。他深知,员工不满意就会在无形中向顾客传递关于企业与产品的负面情绪,而员工的能动性和创新能力是企业发展潜力和竞争能力的重要组成部分。企业只有真正做到了以员工为本,才能做到顾客至上,拥有满意甚至忠诚的顾客,从而获得持续、长久发展。

除了在车间与一线员工的互动,公司还坚持开展员工关怀活动。如用餐时间现场工人优先用餐、每月“员工生日会”、“非常零距离”(一线员工与公司高层直接面对面沟通)、“新员工融入会”、“新员工1对1访谈”、“马拉松”比赛、“美食节”等,极大提高员工的归属感、促进团队合作。

机遇背后是坚持不懈的努力

85后的马艺涛是山西人,早年留学欧洲和澳洲学习经济和供应链。骨子里爱挑战的他,在父辈影响下毅然跳出舒适圈,放弃高薪岗位,一头扎进跨境零售圈子。通过几年摸爬滚打,搭建出一条从澳洲到中国的完备供应链体系,在同行业内开始小有名气。

2004年,在马耳他大学上预科的马艺涛,想通过父亲的关系搞一个证明直接上大一,结果日盼夜盼却等来了《父亲给留学儿子的一封信》。父亲在这封拒绝帮忙且语重心长的信中,敦促马艺涛确立了“靠自己打拼”的人生选择。

2008年,马艺涛顺利取得了马耳他大学经济学学士学位。2010年初,马艺涛申请到澳大利亚卧龙岗大学供应链硕士入学资格,带着新婚妻子远赴澳洲,走上了边求学边打拼的创业之路。为了不增加父母负担,马艺涛夫妇二人在悉尼边上上学边打工,他在餐馆洗过盘子、捏过包子、当过咖啡师、卖过保险、干过代购、开过自己的家具店,虽然辛苦,但为今后的创业之路积攒了实践经验。

2017年初,河南省领导率团访问澳

把全球好商品送到百姓家门口

CW大药房在郑州落地,不仅开创了国际知名品牌中国非准入(跨境电商正面清单内)商品实体零售店的先河,也吸引越来越多的国际大型电商巨头入驻中原,抢滩中国市场。两年间,他们探索出一套跨境新零售店铺管理、关务及供应链服务新模式,还与人民银行、外管局和商业银行合作,实现了国内首笔无报关单区间结转跨境商品线下销售付汇,创出了多项国内第一。

“海外留学是我的宝贵经历,我始终铭记古人关于‘齐家、治国、平天下’的话,一刻也没有忘记自己作为一个中