

## 魏文深:人生三次创业成就初心

游文静 韩思 连捷



骤然离世,亲人离世和巨大的人事变动给魏文深以沉重的打击。“我们甚至在想企业还能不能办下去。”但骨子里的坚持,支撑着他以实际行动回应外界的不看好和冷嘲热讽,他重振旗鼓。

“从打官司的第一场危机,到亲人离去的第二场危机,我都挺过来了。”历经磨难后的魏文深带领团队继续前进,很快还清了债务,买了写字楼,拥有了自己的厂房,不断进行技术创新,将公司发展成为中国十大环保品牌之一。

### 第三次创业: 开拓新能源汽车移动充电新业态

转眼间,魏文深在环保行业奋斗了30年。随着多年环境治理成效的体现,环保行业的市场发展空间日益缩小。魏文深清楚自己每一步需要做什么,选择了放弃环保行业去寻求新的发展,他打算从大环境的治理转向小环境治理,开启第三次创业。“很重要的一点创业经验就是,想做的任何事情都不能脱离你的专业。”专业永远是魏文深紧抓在手的“王牌”优势。

偶然的转机,出现在2016年。那年魏文深买了时兴的电动汽车,但很快发现充电不便的问题。半个电气专家的他,动手给自己做了一个类似汽车“充电宝”的装置,顺利地解决了日常充电需求的同时,也让他发现了新能源行业里移动充电的商机与未来,他决心正式开启人生的第三次创业。

有了产品,魏文深却不想只卖产品:“卖产品的话,出路就是价格,只能越来越便宜。我们认为制造业的生命力在于向服务业转型。”特别的商业模式——“送来电配送式移动充电服务”才是魏文深真正想做的事。

于是魏文深把物联网与互联网技术

相结合,带领团队自主研发了储能式移动充电桩,移动充电服务平台、物流配送系统等,形成独特而强大的闭环链条,客户通过“送来电”APP,就可随时享受上门充电服务,“用一杯咖啡”的价钱解决电动汽车找桩难、建桩难、充电难的问题。

从第一代产品图的绘制,到第一个充电桩的组装,深蓝动力发展的每一步,魏文深都亲力亲为参与其中,不知不觉中开创了新能源汽车移动充电的新业态。

### 创业感悟: 试图跨越成长的思路是错误的

任何试图跨越成长的思路,都是错误的。一路走来,魏文深十分坚定和清醒。这份清醒来源于他走过的每一步路,在每个当下做出的抉择和每一段困难时刻的忍忍。

对于人生和创业之路的波澜,魏文深有属于自己的感悟:“任何试图跨越成长的思路都是错误的。你累积的所有经验,都会在后来的人生中发挥出重大的影响。”他说,“做一件事,最重要的是坚守住自己的初衷,知道自己要做什么,不轻易被影响和改变。”

“创新、用新、专心、恒心”这4个词是深蓝动力的企业文化,更是魏文深本人的创业写照。因为创新,他在技术研发上不断投入,极度注重知识产权保护;因为用新,他时刻保持学习的心态,把握产品和市场的先进性和前瞻性;因为专心,他没有放弃所学专业的人生热爱,不断积累,不断提升;因为恒心,不论遇到再多的困难也一路坚持,塑造起他独特又生动的人格魅力。

厦门深蓝动力科技有限公司成立于2017年,是一家集互联网+、物联网、电气自动化、物流配送及运营服务为一体的国家高新技术企业。自2017年开启人生的第三次创业,魏文深和深蓝动力一同站上了第一级阶梯;2019年开启“送来电”商业模式后,登上了第二级阶梯;2020年与大众达成合作后,他们迈上了第三级阶梯;2021年,随着新城市的市场开拓,魏文深和深蓝动力即将踏上第四级阶梯。

创业路漫漫,但深蓝动力的每一步都走得坚定并坚实,这也是魏文深的创业心路。

## 刘勇:走定制化柔性化创新之路

吴俊蕊



公司专门针对小型家具企业生产1.6米的推台锯。”

### 转型升级“三招式”

作为永强公司的领路人,刘勇利用“三招式”推动公司转型升级,走柔性化生产和智能制造的创新之路。

第一招,满足用户的个性化需求。永强的封边机系列在青岛木工机械行业中享有很高的声誉。除了具备产品质量高这一因素之外,永强公司的封边机系列款式多样化,可以为客户提供多元选择,满足客户的个性化需求。

第二招,“两条腿”走路。依托青岛得天独厚的海运资源,公司建立初期战略重点是出口,不仅建立了专属码头和物流通道,而且配合陆运、空运成为原材料进口和产品输出的主动脉,出口60多个国家和地区。

“光走出口的道路,就像是‘一条腿’走路,只有国内国外市场并重才能走得稳。”刘勇带领公司及时调整战略方向,利用自身优势已经在国内建立起口碑,加快转型和结构调整,出口转内销,由出口为主转为国内国外市场并重,“两条腿”走路,不断开拓国内市场。

第三招,技术创新。在一次次家具展览会上,永强公司展示自身的创新实力。2016年北京木工展,永强公司展示了一系列智能化设备,板式家具所需要的锯切设备,高速封边设备,最高封边速度达到21m/s;2018年青岛家具展上,刘勇展示了

全自动热风封边机,该产品“内外兼修”,既满足了产品的高效封边,又满足了封边后产品的美观大方,赢得了一致好评。

### 柔性化定制化是发展方向

近年来,“智能制造”和“绿色环保”成为制造业的关键词。这一次,刘勇把目光转向了定制家具智能制造。由于定制家居的快速发展以及家居数字化制造模式逐渐形成,家居信息化管控技术也不断成熟,“家居智能制造已是大势所趋,柔性化生产和智能制造成为未来发展的方向和关键。”

不再是传统的大批量和刚性应用方式,定制化和柔性生产成为行业转向的方向,这种转向要求木工机械像人一样灵巧。永强公司洞悉行业发展趋势,已经布局先进、高效、柔性生产线。例如,公司开发的全新一代重型电脑裁板锯,此机采用优化软件对切割的板材进行优化切割,既可以节省材料又可以绿色环保,极大地提高了效率和节约了人工,满足了客户柔性制造的需求。

那么,木工机械行业如何真正开展智能制造?刘勇解释道,“直观来说,是开展智能生产线,将开料、封边、钻孔、分拣、包装等流程一体化,实现真正的‘无人工厂’。但无人车间不等于智能制造4.0,智能制造是工厂整体运营系统的升级换代。”智能生产线能够快速生成转变成新的生产线,这使得永强公司在市场上更具竞争力。

不仅在产品研发和生产线的调整开展智能化,企业管理方面也要迈入智能化4.0时代。刘勇强调,公司要采用先进的ERP体系,依靠电脑终端数据处理系统实现订单传达高效快捷,另外一方面采用“扁平化”管理,拓宽管理幅度,简化管理层级,最大程度地实现高效合理科学的管理体系。

谈及未来,所有企业都希望一路领先,永强机械更是如此。“我相信创新发展,创新才能立足,我会时刻鞭策自己不断提升,这样才能一直走在行业前端”刘勇自信地说。(转自:齐鲁企业家日参)

### 前两次创业: 以坚韧的毅力度过危机

魏文深大学本科是机械工程专业,1987年从南京工业大学毕业后,被分配到福州的一个基层工厂。少年志勇,志不在此的他主动提出离开,回到了福建龙岩,又在机缘巧合下进入了龙净环保公司,从工程领域跨进了环保领域。正逢龙净环保引进了当时美国通用电气在国际上领先的全套技术,大学时机电有浓厚兴趣的魏文深很快与环保行业碰撞出强烈的“火花”,从中发现了对这一行业的热爱,并将兴趣与工作完美结合。他说,我是何其幸运。

随着在环保行业展露头角,越来越多的人找上魏文深,希望他能够帮忙解决环保相关的问题。于是在1993年,魏文深选择借机来厦门,以技术入股的形式开始了人生第一次创业。

凭借过硬的技术,仅用一年的时间,魏文深参与创业的这家公司形成了40余人的规模,产值突破千万,发展十分迅猛。然而好景不长,因为股东之间的股权纠纷,公司被牵扯进知识产权官司,他的第一次创业之路在快速奔跑中戛然而止。

几乎一夜之间公司关门。魏文深没有就此消沉,而是作出一个特别的决定:留住员工。他为公司40多名员工发放了2个月的薪水,并租了二层招待所保障员工住宿,让这些技术人才等待2个月的时间,恢复生产。

“虽然当时还在打官司,但是我相信,谁拥有技术和市场,谁就是胜者。”留住了技术人才的魏文深,很快转换了思路,选择在厦门市思明区开始第二次创业,与政府街道处成立了一家集体所有制企业,实现了对员工的承诺。很快,新公司再一次快速发展,填补了思明区环保市场的空白。

然而春风得意时,生活却突然给他当头一击。他的爱人同时也是当时公司的营销负责人,在外出跑市场时遭遇意外,

## 黄修宇:与车结缘14载 一份执念成就创业梦

襄小创



转让部分实体店,盘活资金,引进自助洗车机,在襄阳,他曾设立80多个自动洗车网点。运行一年多后发现客户除了在店里洗车,没有任何汽车保养类的二次消费,许多业务无法开展。仅靠洗车利润有限,也留不住客户,慢慢企业就会面临死亡的危险。黄修宇不甘心于此,组织人员“头脑风暴”,寻找企业发展之路。

### 做生意要差异化 线下社区店+网络平台

开什么样的店才能引来回头客?这是那段时间每天萦绕在黄修宇脑子里的问题。有一天,他终于想通了,他要做线下社区洗车店。

2016年,黄修宇在襄阳贾洼社区附近开展线下社区店试点,小区客户通过微信、电话下单,接受洗车服务。但一到下雨天,洗车的人多,工作人员忙不过来,业务流程就乱套了。

黄修宇听从朋友的建议,开发“无忧车管家”系统,将线下社区店的下单功能转向

网络平台,借助互联网腾飞。

有了想法,但不懂技术开发,黄修宇只得自学编程,同时高薪聘请技术团队,专门研发“无忧车管家”系统。有了平台,客户可通过平台预约下单,随时查看自己的排队进度及服务过程,线下社区店逐渐走向正轨。

### 入驻襄阳高新区 研发新品继续圆梦

一步步发现问题,解决问题,经过几年的磨合和改进,“无忧车管家”系统逐渐趋向完善。2018年4月,湖北“无忧车管家”网络科技服务有限公司正式成立。黄修宇对公司的定位是一家互联网及大数据分析为核心技术,以汽车后市场为应用场景,打造汽车“无忧式”服务的平台型公司。

2019年初,黄修宇的“无忧车管家”项目成功入驻襄阳高新区软件园。目前,黄修宇的公司已在襄阳已建立并投入运营线下体验店10个,线上平台本地注册用户达7.6万个,在全国已完成18家加盟商签约合作。

近年,黄修宇也在专注新项目的拓展。黄修宇说:“常规水洗既浪费水,还会造成环境污染,我和我的团队不断探索,成功研发出一款无酸碱性、无腐蚀性的洗车原液。”在无洗车的基础上,黄修宇正着手将无水洗车“线上”化,随时随地预约无水洗车。

黄修宇说,未来希望把“无忧车管家”项目做成小区的配套设施,就像小区必备的幼儿园一样,让老百姓能够在家门口方便洗车。这是他的目标,也是他为之努力的方向。

广告

# 科技加油站

CHINA HIGH-TECH INDUSTRY HERALD

中国高新技术产业导报

国家高新区成绿色发展先行军

党建引领推动非公企业高质量发展

全年订阅价

## ¥192元

征订垂询: 010-68667266-259 18519937778

传 真: 010-68669206

邮发代号: 1-206

统一刊号: CN11-0237

中国高新技术产业导报