



全球锁成功背后——

五个男人坚持铸就的绝对信任



从左到右依次为:李谟湘、严雪铨、罗勇、王家法、盖军

■ 孟 杰

世界球星巨子亲自代言、成功登陆英国AIM资本市场、与国内知名媒体战略合作等等,在一系列光环围绕下,全球锁安防国际集团有限公司(以下简称全球锁)犹如安防企业中的明珠,被业界所仰慕。当记者走进这个公司时,却发现这里洋溢着的不仅仅是成功的无尽喜悦、工作的火热激情,更是5个男人共同铸就起来的绝对的信任。

这5个男人就是全球锁的五大股东,他们用自己的信仰构筑起了一道“绝对信任”的屏障——“绝对信任就是最大的生产力”,这种理念贯穿到了整个公司。当然,也正是基于“绝对信任”的理念让中国太平洋保险公司破例与全球锁签订了长期盗抢险保单,让全球锁“技防+人防+保险防”的安防服务新模式得以在全国1万多个店铺中广泛应用。

正如该公司董事长罗勇所言,“全球锁能够成为安防行业第一家在英国上市的企业,与‘信任’二字息息相关,我们5个人拥有的同一种信仰让我们五大股东如同一个人,虽然每个人坚守的岗位和责任不同,但我们绝对相信每一个人的决策。与此同时,我们的客户也因对我们的绝对信任而不断增加;保险公司也因对我们的绝对信任而承保相关保险与赔偿责任。”

全球锁的5个男人

董事长(董事会主席)罗勇——体育老师出身,有着强烈的社会责任感,情深意重,为人低调、不张扬,身上有着燃烧不尽的激情。此外,在市场营销和企业运营上有着15年丰富经验的罗勇,曾为太阳神口服液和深圳康美思通讯推出的“来电显示电话机”进行过一系列的营销策划工作,取得极大的成功,特别是康美思通讯的“来电显示电话机”实现了产值从700万到7亿元的跨越式成功。他还创办了深圳市宝之地物流发展有限公司,在供货方、需货方、结算方、仓储方、运输方(五方物流)等之间建立起了一套相互监管的供应链体系,当年实现了近70亿元的配销。

2006年,罗勇携全球锁项目参加首届中央电视台“赢在中国”创业大赛,以深圳总冠军身份入选全国108将,现任广东“赢在中国”108将分会会长。

副董事长李谟湘——为人老实忠厚;最初是政府单位的司机,后下海经商,经营了多家制造型小企业,如煤矿和安防设备配件制造企业,在湖南地区积累了丰富的人脉关系;现主要负责全球锁技术设备的生产供应和协助招商。

CEO严雪铨——有着过人的聪明才智和超强的意志力,性格单纯善良,遇到问题总能想出解决的办法,是一个不可能被

任何困难难倒的人;他曾在澳门亚洲国际公开大学获得MBA硕士学位,拥有10年宏观经济研究经验和多年企业市场运作经验,1993年至1997年间,在AT&T成都通讯设备有限公司担任财务主管职务;1998年至2000年,在康泰斯(中国)工程有限公司(三菱商社控股)任中国区财务总监,2000年至2008年,在清华经济管理学院从事宏观经济研究,2008年在北京百乐看购网络科技有限公司任CEO,2009年至今,在深圳市全球锁安防系统工程有限公司任董事兼CEO,兼任《中国经营报》头版评论员、《财经时报》头版财经分析员、央视《对话》栏目核心策划、山东卫视《名家论坛》总策划等社会职务;2003年策划、合作出版《推开宏观之窗》普及宏观经济获得第14届中国图书奖,2008年策划、合作出版《看不懂的中国经

济》获2008年10大商业图书奖。2009年策划、合作出版畅销书《金融海啸与我何干》。

CTO王家法——认真执着,有着坚忍不拔的毅力,平易近人;原任霍尼韦尔安防(中国)有限公司技术总监,曾率领团队完成近千个110联网报警中心和众多博物馆、机场、会展中心、电信局、高速公路、高等院校、智能建筑的安保子系统(报警、监控、门禁)的方案设计和施工建设;同时协助美国总部R&D部门在产品的汉化和系统集成上做了很多实质性建议、规划和研发工作,并有效解决国外系统的本土化和系统集成问题。后创办并就职于深圳市全球锁安防系统工程有限公司,率领团队成功研发并规模生产了全球琐GSM远程汽车防盗器、GSM PSTN民用防盗系统,逐步建立了全国分公司网络;同时建立健全了研发、销售、服务和生产团队,并摸索出一种各地分公司以店铺客户的电子看防服务业务为基业、安保工程承接和器材销售并举的综合型安防业务扩展思路。

国际部长盖军——风趣幽默,笑容可掬,被人称为五位董事中的“活跃分子”;现负责全球锁与社会各界的合作联盟工作,并协助品牌维护工作,主要的工作职责包括参加国际经济贸易促进团,陪同国家领导人出访欧美和中东等国家引进外资,会

见日本、比利时、英国和印度等国家著名企业总裁或总经理促进企业间的战略合作和资金融通,开拓国际贸易项目以促进全球锁国际贸易业务;在国内担任安防行业协会常务副会长,出席北美安防行业协会总部大厦经常会议;并在中国云南省开发全球锁新的经营模式,建立全球锁子公司,担任全球锁科技事业部的战略委员会委员,协同指挥科技事业部的发展。

千万巨资投转型 绝对信任助成功

2006年,深圳全球锁安防系统工程有限公司董事长罗勇参加CCTV《赢在中国》节目,目的在谋求全球锁的蝶变。

让罗勇自己也想不到的是,他这次果敢行动竟成为了全球锁命运的转折点,让全球锁由当初的汽车防盗锁小企业发展到今天中国唯一一家为商铺提供盗抢险的全国性电子看防服务商。

在参加节目的过程中,罗勇深刻地意识到,企业要想在激烈的商海竞争中不断发展、不断创造蓝海,就不能仅仅提供过硬的产品,还要提供过硬和独特的服务。为此,他毅然返回深圳,坚定转变全球锁经营理念的决心,获得了李谟湘、严雪铨、王家法、盖军四人的一致认同。

为此,他们5人根据全球锁当时生产经营的汽车防盗锁产品,对相关中高端防盗市场进行了充分而又系统的调查研究后,发现店铺的智能防盗方面是一个很大的空白点,市场发展空间将会十分广阔,但更大的难度在于:一是店铺智能防盗是安防行业中崭新的领域,无人问津,市场开拓难度可想而知;二是店铺分散性强,服务起来难度大;三是接警速度、传统防盗产品难以达到真正意义上的防盗效果和店铺员工“监守自盗”等道德原因,导致保险公司对于该领域的保险范围无从下手,不敢保全。

有了全面的市场分析后,全球锁这5个男人便针对上述困难,在店铺防盗技术

上自主研发了16项核心技术专利,实现了全球锁在店铺方面的几种高效防盗功能。

此外,他们还先后在全国范围内成立了自己的接警中心与各大“全球锁”应用店铺实现全面联网,配备了自身的安保巡防员,在不给作案人员留有时间机会的情况下,他们要求接警5分钟之内必须赶到现场和24小时店面看防服务等。

这一系列工作结束后,中国太平洋保险公司破例与全球锁签下了长期性盗抢险保单。经过技术改良、创新发展模式的全球锁,创造了“人防+技防+保险”安防新型模式,而其率先提出的“店铺被盗,保险理赔”的新思路更是让人眼前一亮。从此,产品迅速走进了全国各大店铺的防范产品行列。

“全球锁的成功之处在于,店铺要如何信任全球锁?市场最大的屏障是信任,为了获得用户和保险公司的信任,我们烧掉几千万元来培育,直至去年开始公司才开始赢利。”罗勇回忆当初的转型经历和投入的决心时,依旧不失淡定地对记者讲道。

按照罗勇的介绍,巡防员是全球锁公司最关键、最艰苦、最一线的人。他们每天都会出现在商铺的任何角落,对商铺实施24小时的防护工作,有时候还会帮商铺的户主擦玻璃,所以巡防员与商铺的关系非常好,甚至感觉亲如一家人,户主每天见到全球锁的巡防员时都会感觉到莫名的贴心与安心。

随着业务的广泛拓展,2010年,全球锁开始谋求资本化发展。由于此前的各项成绩斐然,全球锁在筹备上市到成功登陆资本市场仅仅用了一年不到的时间。2011年全球锁即将投入大量资金开设分公司,让更多的商铺体验全球锁的“绝对信任”。同时,罗勇还对记者透露,他们今年还将在全国各地发起收购行动,选择有一定客户量和在当地有一定业务基础的电子看防企业,使他们借助全球锁资本的力量实现真正的看防,并坚信2014年底突破50万个零售客户。



自主创新催生民族核心技术

王东率领超音速抢占镜头市场先机

■ 杨 石

伴随着我国平安城市建设的不断推进与发展,视频监控作为“科技强警”、“技促平安”的关键应用,可谓是必不可少。也正是如此,我国民族视频监控行业发展突飞猛进。而就在这快速发展的背后,是民族安防人不断沉淀的心血及激情。王东——深圳市超音速电子有限公司总经理就是其中之一。

在王东成立超音速十余年的时间里,他改写了国产视频监控设备的发展命运。目前,该公司已经拥有了关键技术,这项技术的出现使得国内同行业产品的技术水平与日本的差距拉近到只有三年,为我国安防视频监控行业的整体发展增添了“浓墨重彩的一笔”。

然而,让人无法想象的是,王东当初投身镜头生产时,对镜头的生产工艺与技术几乎是一无所知,甚至经常被别人拿来当笑料谈论。

但他却凭着那股子执著、永不言败的精神,硬是站在了这个别人不敢尝试的舞台上,十余年精耕细作、挥汗如雨,终于开花结果。

1995年,王东创办了银之星(深圳)电子有限公司(超音速的前身),并成为日本正晃(株)AVENIR镜头中国总代理。

1999年,王东又凭借对市场的敏锐把握,与日本正晃株式会社共同合资成立了深圳正晃光学制品有限公司,并开始在国内设立加工厂,生产镜头。然而,好景不长,市场上不断涌现出该品牌的大量仿制



深圳市超音速电子有限公司总经理王东

品,加之日本正晃株式会社当时产品经营方式及股权的频繁变更,让王东百感交集,几乎陷入了进退维谷的尴尬境地。

面对这一波又一波的打击,王东经过一番深思熟虑,果断地结束了与日本合资的公司,保留了AVENIR品牌在中国的总代理权,并将银之星(深圳)电子有限公司正式更名为深圳市超音速电子有限公司,开始了自主创新的道路。

从一窍不通到“红透”半边天

俗话说“隔行如隔山”,那时的王东在技术与研发方面就像是一个“新生儿”,

“开始决定生产与研发时,我基本像个傻子一样什么都不懂,大家都笑我‘什么也不懂还想做安防简直就是痴人说梦’”。他回忆起当时的情景,坦率地对记者讲道,“是啊,我连加工都没做几天,就开始自己生产;但也是出于无奈,可以说是被‘逼’的。当时我们没有别的道路可以选择,只有走自主研发这条路,只有这样我们才能真正地有出路。”

通过此前与日本企业的合作经验,王东在管理和产品品质等方面沿用了日本的管理模式及高品质要求,专注于让超音速的每一个产品都精益求精。不但如此,他还悉心倾听每一个客户的建议和每一位员工的倡议,并为搞清每一道工艺而苦心摸索,力求不断攻克技术难关和实现创新发展。

“功夫不负有心人”,经过几年的努力,超音速终于在2003年,正式推出了AVENIR ETOKU监控镜头。与此同时,为了保证产品品质,超音速还积极向上游拓展,打造了光学冷加工、机械加工、模具制造等一系列完善的制造流程,并做出了为产品提供终身免费维修服务的承诺。

该镜头产品一经问世,便引起了国内视频监控企业的广泛关注,加之几年的核心技术攻关,产品迅速“走红”安防市场。

此后,超音速在自主创新方面更是“兵

贵神速”,先后在市场上推出了70多款产品,每个产品都具备精湛的技术与精益求精的品质优势,以至于在同行内得到了“百年老店”的称号。

超音速百折不挠谋创新

由于平安城市建设等政策的影响,我国安防市场总量不断成倍增长,使得我国成为了世界安防领域最大的市场,各大国际安防巨头纷纷进驻,不断增大了我国企业的市场和生存压力,而国产镜头企业也不可避免地卷进了这场残酷的竞争。

由于我国镜头企业的主要竞争对手来自日本,而此期间,日本镜头厂商也频繁在中国办厂、扩大生产,导致行业竞争愈演愈烈。面对此种局面,王东的压力也又来了。

虽然此前他选择了走自主创新的道路,但所有上游的关键零部件都依靠竞争者提供的日子依旧不好过。如何才能走出简单的组装工作;加强核心零部件的攻关和研发能力,以至于让国产镜头的技术水平超越日本,是他当时脑海中挥之不去的想法。

智能高清视频监控出现之后,王东果断地决定将已在市场上销售非常成熟的产品外包,降低产品的生产成本,而超音速则潜心专注于新领域新产品的开发工作。

这期间,最让王东难以忘怀的是三年前,他率领的团队刚刚研发了一款精度非常高的新镜头,但却寻遍全国各地相关产品的加工厂,没有一家能够满足该款产品的技术要求。当时的他,着急得好似热锅上的蚂蚁,因为如果找不到可以生产的工

厂,超音速将面临新产品的搁浅,几年的心血也将付之东流。

为了早日实现超音速超越日本企业的梦想,他毅然购买了一整套专业的生产设备,花了整整一年的时间研究生产。在研究过程中,仅用于制作样品消耗的铝,就可以用吨来计算。但凭借天天与团队的倾心钻研,最终将该款产品成功完成了。

目前,超音速所拥有的产品关键零部件,在市场上仍然是无法采购到,而且至今国内依然没有一家企业可以生产与加工。

信心铸就的坚强,无可取代

如今,超音速的镜头具有高清、大变焦镜头、红外透雾、热成像远红外等产品的核心自主研发技术,并形成了其独有的核心竞争力。为此,超音速在2008年、2009年被评为“十大用户满意品牌”与“中国安防最具影响力十大品牌”,业务比例也已高达90%,还与COMPUTAR、腾龙、富士能等知名品牌并驾齐驱。不但如此,其产品还被2010年上海世博会组委会选中,入选指定安保系统应用,为世博会的成功举行提供了有利保障。

目前,超音速作为我国较早从事闭路电视监控器材研发、生产、销售的综合性企业,打造了其在专业领域的市场、销售、制造、技术研发及售后服务等核心竞争力,其崛起的过程是我国安防企业从“中国制造”到“中国创造”成功转型的见证;也是民族企业家在谋求自身发展过程中,不断变革创新的执着精神和坚韧毅力的体现。