

方修谦——

研发自主品牌软件的逐梦人

本报记者 高倩倩

从印染工人
到计算机学员

清晨,尽管早高峰的拥挤人群,把整个城市打扮得热闹而又拥挤,但一场浓重的雾霾却让整座城市好似飘在云间。前一天晚上,刚从外地赶回来,方修谦的脸上却丝毫看不出疲惫,洁白的衬衫、整齐的西装,干练又从容。“我做得远没有其他人好。”方修谦的开场白低调又谦虚。

1970年,方修谦出生在青岛,高中毕业后就去了当地的一家印染厂上班,“受当时周围环境的影响,读完高中就不想上学了。”方修谦说,当时家里的邻居都在印染厂上班,下班后大家聚在一起,喝啤酒、弹吉他,他觉得那样的生活很好。1987年,怀着对这种生活的向往,方修谦走进了印染厂,成了一名车间工人,印花、染布是他的日常工作。

“也是当时遇到的师傅好,催着让我去学习。”方修谦的语气中满是感激。“那时上班是分早班、中班和晚班,下班后没事儿,其他人都会去上夜大了。”方修谦说,师傅眼看着别人都去上学了,方修谦却无所事事,便提出帮方修谦代班,好让他有空去上学。

为了不看到师傅失望的眼神,方修谦抱着“应付”的心态去通过了成人高考,成了夜大的一名学生。“当时我报的是家电维修专业,在上世纪80年代,这就是一个很好的职业。”方修谦说,不凑巧的是当年的家电维修班没招起生来,又恰逢海信集团和夜大组建了一个计算机班,他便被转到了计算机班。“当时的电脑房配备了空调、地板,出入还都穿着白大褂,一台电脑两三万块钱,自己一个月的工资是几十块钱,觉得学计算机离生活太远了,根本没用。”方修谦说。不曾想到,这段在当年看来“根本没用”的学习经历却为日后的经历奠定了基础。

从售卖硬件
到做软件服务

用日新月异来形容社会和科技的发展变化,似乎一点也不过分。到1990年方修谦毕业时,计算机已经开始慢慢进入普通公司和家庭。“一般单位的电脑都是用来排版、打字的,代替之前的打印机。”方修谦说,“那时软件很少,以卖硬件为主,觉得自己能组装一台电脑,就是很高端的技术活儿了。”后来到一家品牌电脑的仓库去提货时,他发现组装电脑的工人多是当地的农民,大受刺激。“随便一个人就能干的活儿,没有一点技术含量,就觉得没意思了。”方修谦开始寻找新的方向。

1994年,国家实行财务制度改革,由原来的收付记账法改为借贷记账法,与国际接轨。会计软件的需求量大增,方修谦瞄准其中商机,和当时的“用友软件股份有限公司”合作,做用友软件的销售和服务工作。

2001年,用友软件股份有限公司在A股上市,收购了方修谦公司的股份,方修谦成了职业经理人。“当时手头有一笔收购资金,就想着扩大事业,全国各地设分公司,现在想想,那是在膨胀发展。”方修谦说,派到各地的负责人多是销售状元,看重了他们的销售能力,却忽略了其综合管理能力,各地设分公司需要租赁办公室、装修等各种费用,因为业务拓展不是很好,仅一年左右,各地分公司就陆续关停,“收购资金也赔光了。”方修谦说,那时觉得看



高中毕业就不想上学的他,不忍辜负师傅的期望,再次走进电大教室,自此与软件行业结下不解之缘。他,致力于研发自主品牌软件技术,立足于为高端客户打造定制产品,搭建起技术交易的“淘宝”平台。2014年,技术成果交易额达40亿元。他却表示,相比全球版权交易市场来说,这还是很小一部分。

事业蒸蒸日上,他不忘员工成长,推行员工持股计划,改变家族企业的运营模式,让员工都成为企业的主人。他想打造一家“百年老店”式的企业,让公司文化源远流长。内敛谦逊却不失风趣幽默,喜欢运动和旅游,也享受朋友小聚的乐趣。他是山东易科德软件有限公司董事长——方修谦。



着其他品牌公司也是那么做的,自己肯定也行,实际是想得太简单了,过分膨胀了。

吸取经验教训后,方修谦摸准方向,做起职业经理人,踏实学习,为以后的发展储备能量。

从跟着别人干
到带着团队闯

“大公司对市场的敏感度较差,效率也会影响到对客户的售后服务。”方修谦说,有时自己签下了客户,可因为产品交付、服务等环节跟不上,让客户跑单了,他想打造“小灵巧”的快速反应部队,应对客户需求。加之那时的方修谦觉得自己被每年的销售任务困住了,没有太多精力关注外界的事情,像“井底之蛙”般思路僵化,一直想打造自己品牌的他开始行动了。

2010年5月份,方修谦注册成立了山东易科德软件有限公司,原来公司的70多名员工中有近一半的人跟着他出来创业,随后,还在青岛注册成立了公司。“当时就想为高端客户提供定制化服务。”方修谦说,此前,国家也提出了“核高基”计划,(核高基是对核心电子器件、高端通用芯片及基础软件产品的简称,是2006年国务院发布的《国家中长期科学和技术发展规划纲要(2006—2020年)》中与载人航天、探月工程并列的16个重大科技专项之一)立足于打造自主品牌软件技术,方修谦的公司项目也被纳入其中。“我们做的就是政务信息化的国产化,从2011年开始研发,目前虽然和国外还有一些差距,但在安全性能方面是可以保证的,现在我们努力在性能方面消化、改进、提升,形成自己的知识产权。”方修谦说。

公司成立后,一直致力于为各级政府与大中型企业提供网络信息化整体解决方案,“其实对软件市场来说,更大的客户资源是企业。”方修谦说,目前公司在打造的“移动税务”平台就是在原来的税务系统基础上进行改进,让纳税人可以在电脑、手机等多个终端接收、查

询自己的纳税、征税、催缴、减免等信息。“全省200多万户大中小企业,这也是我们向企业服务延伸的时机。”

搭建技术交易的平台

“我们是做软件的,对盗版比较反感,但很多时候用的恰恰是盗版软件,比较矛盾,在对知识产权保护 and 科技成果转化方面,我们还有很多工作做得不到位。”方修谦说,一次偶然的机会,他得知一位做化妆品的朋友从中国海洋大学花50万元购买了一项科研技术,与其他科研技术被“做死”不同,这项技术被转化后,取得了很好的经济收益,方修谦开始思考,每年各大院校和科研院所都会有重要的科研成果,却不为外界所知,如何把院校成果卖出去,让想买成果的人找到适合自己的科研技术呢?

方修谦依托青岛公司搭建了蓝海技术成果交易平台,“当时也面临着套取政府资金等质疑,但确实费了很大功夫。”方修谦说,联系院校、科研院所、技术中介,还要培训相关的技术交易师。“建设一个网站很简单,关键是如何运营。”方修谦说,目前搭建的这个技术交易平台不是简单的登记、备案,而是提供全方位的服务,在线洽谈、网上展会、促进技术交易、融资、人才需求对接等多项业务都可以在这个网站平台上实现。

“2014年,技术成果交易额达40亿元,相比全球版权交易市场来说,这还是很小的部分。”方修谦说,目前他搭建的技术交易平台在软件和海洋产品方面做得比较好,将来还会扩大产品范围。

目前,济南公司以政府服务为主,青岛公司以企业服务为主,二者相辅相成,发展蒸蒸日上,方修谦说,现在公司已经具备了上市条件,但他深知“单纯做软件,企业做不大”,上市之后如何规划发展是他还在探讨的问题,“跨界发展是必走之路,更需深思熟虑。”说到将来,方修谦满是希望和激情。



相关链接

实现全员持股

让员工成为
企业主人

“员工是企业的主人。”说到企业发展,方修谦更多地提到了员工,软件行业人员流动性比较大,方修谦的公司里却有一批忠实员工。“现在公司推行员工持股计划,改变家族企业的运营模式,让员工都成为企业的主人。”方修谦说,自己刚上班的那个年代,即使没有奖金,大家也会为了一面流动红旗努力,那是为了荣誉,现在他也想营造这种企业氛围。

“90后”涌入职场,如何应对也成了大佬们探讨的课题,在方修谦看来,现在的年轻人更多像小孩一样,“自我负责”的意识比较少,“对工作总有借口,却不知身边出类拔萃的人很多。”方修谦说,对新入职的员工,他会加强培训,正确引导,在待遇方面也会体现“多劳多得”,让有能力的人干得其所。

“我想打造一家‘百年老店’式的公司,员工们不单纯是打工的,扛活的,更应该是主人。”方修谦用希望描绘出自己心中的企业前景。

运动、聚会、旅游

业余生活也充实

“我喜欢体育,羽毛球、网球都可以。”说到生活,方修谦玩笑地说,“我以前没这么胖。”有一次打羽毛球伤到了胳膊,需要休息,“这一休息不要紧,放下运动就拾不起来了,一下就是三年。”方修谦说,因为运动量减少,又加上应酬较多,体重就上来了。

方修谦是个爱交朋友的人。因为他的家在青岛,又在济南工作。工作之余更多是和朋友们在一起。“和朋友聚会,我不会觉得累,反倒觉得很享受。”方修谦说,除了体育、交友,他也很喜欢旅游,每年都会出国转转,边旅游边学习。

“我们这工作也分淡旺季,忙的时候团团转,闲暇时间就可以自由支配。”方修谦说,女儿去年赴美留学,他打算四五月份飞去看望女儿,说到女儿,方修谦一脸柔情。“女儿是父亲的贴心小棉袄,一点儿都没错!”