

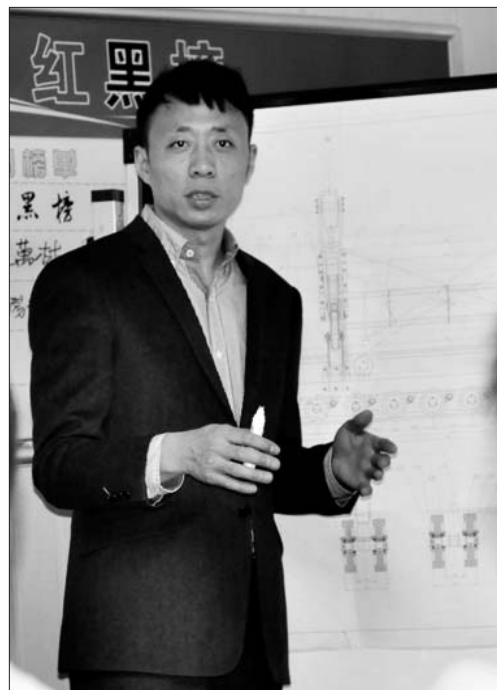
## 从履带“跑向”资本

# 德州力维筹备上市

本报记者 王志强



雷军曾想收购的德州这家科技企业要准备上市了！德州力维机械有限公司从2009年正式成立，到如今仅仅过去了八年。这八年间，力维一直保持高速增长，取得了瞩目的成就。迅速发展的企业，离不开背后的掌舵者陈良，这个披荆斩棘，锐意进取的领军人物，拒绝了雷军的收购意愿，他要和他的团队整装待发，准备上市。



◎简介——  
陈良  
德州力维机械有限公司 总经理  
德城区人大代表

◎荣誉——  
2017年，齐鲁最美青年  
2016年，  
获德州市科学技术奖一等奖。  
2016年，  
获德州市创新型优秀企业家。  
2015年，  
获德州市青年创新创业大赛一等奖。



## 这样的企业

### 拒绝了小米收购，要自己上市

“陈总特别忙，感觉他每一天的时间都不够用的。”德州力维机械有限公司员工王宁介绍。这家公司位于德城区新华工业园内。

总经理陈良的办公室内，放置着脚踏车，书橱里摆放着有关马云、任正非等企业家的书籍，设计管理、战略、创新、上市等内容。

股改、军工认证……眼下他正忙着做企业上市的各种准备工作。“没时间运动，只能在办公室骑单车，企业准备上市，自己要学的东西太多，抽时间看看书恶补。”陈良刚挂断

一个投资人的电话说。

他想把企业做的更大，产品推广的更远。曾和雷军谈战略合作，不曾想对方想收购力维，这遭到了陈良的拒绝。在他的发展规划中，上市是企业的目标，为股东、为员工谋福利。

提起上市的打算，他身体前倾，讲述着令他难忘的一件事：

2017年3月17日，德州市委副书记、市长陈飞到德城区调研项目建设和林业生产工作。期间，陈飞到力维机械，深入企业展厅、履带生产车间，了解企业产品特性、生产销售及发展

规划等情况。

陈飞说，企业发展既要有好的产品，也要有好的商业模式。作为特种装备生产企业，要在技术和产品性能上下功夫，不断拓展应用领域，增强产品的核心竞争力。同时，要加快股改上市，进军资本市场，引入资本力量，在更广领域实现更大发展。

陈良备受鼓舞，他说，企业将积极把握好市里出台的各项政策，坚持创新驱动，提高产品竞争力，争取2017年完成股改，2019年在创业板上市。



## 这样的创业

### 摒弃铁饭碗，扎进履带行业



陈良的人生本应是一条全然不同的轨迹。

1980年出生的陈良，1999年从部队考入某军校进行深造，毕业后进入某军事研究所，从事车辆机械控制的研究工作。

“自己骨子里就不安分，总期待着激情，总希望创业。”陈良回忆过往经历说，他当时在研究所的福利待遇令人羡慕，因此当他把自己辞职去创业的想法告知家人时，家里引发了地震。“不值得”、“太冒险了”……

最终陈良还是说服了家人。2009年辞掉铁饭碗的他已是德州力维机械有限公司的掌舵人，那一

年他才29岁。

创业之路充满艰辛，公司面临资金、技术、市场等诸多困难。

家人卖掉了房子，陈良借遍了亲朋，公司开始运转了。

时至今日，创业中的很多细节仍令他难忘。其中记忆较深的是，陈良曾借用青岛科技大学的一个实验室，进行特种橡胶履带材料配方的试验，他的时间安排往往是这样的：在借来的实验室内，晚上10点至第二天凌晨5点的时间搞科研，白天则通过电话处理公司的事务，每天只能睡4个小时……

在那些最难的时刻，他有时感觉累了，想歇一歇，但对创业，他心澎湃如昨，陈良一再告诉自己“不抛弃不放弃”。

正是这种拼劲，这种坚持，企业或者独立研发或者向高校借智，力维的产品在市场上有了立足之地。

2009年年底，力维机械与四川和重庆的农机厂家达成了履带配套生产协议。

2010年5月，公司投入300多万元扩产；

2011年5月，陈良领导的力维公司已经能生产140多种规格的橡胶履带。由于这种橡胶履带适应能力很强，产品很快打开市场，供不应求，公司产品也从特种橡胶履带，逐步发展到特种履带总成、各种轮系配套产品。

此后，通过艰苦钻研和技术创新，力维公司研发的履带式电动智能滑板车、履带式智能消防车、高铁智能集装箱完成样机试制，智能农机项目纷纷上马。

如今他的公司已经化蛹成蝶——凭借着京津冀合作的平台，有了科技创新的智力支持和资金的物质支持，企业已经成为德州创新企业的翘楚。

不仅创业创新的有特色，陈良还有这强烈的社会责任感，每年看望敬老院的老人、帮助重症患者，践行者企业家的社会担当，日前，陈良成功入选齐鲁最美青年。

## 这样的创新

### 57项专利

### 众筹维米滑板车

“我公司拥有57项专利技术，其中实用新型23项，外观专利27项，另有11项发明专利正在审核中，其多项专利填补了国内外空白。”该公司总经理陈良介绍。

值得注意的是，创新的不仅是技术，还有商业模式。

“2015年，力维机械开发‘智能履带式电动滑板车’（维米），公司参加研发、生产的每一位员工本着对消费者负责、对企业负责、对社会负责的态度，克服种种困难，加班加点，日夜攻关，仅用了两个半月就促成了产品的研发和下线。”陈良很感激他的团队，感谢他们的加班加点，精诚合作。

与此同时，该公司借助“互联网+”思维，创新互联网销售，在产品出来之前，就和全国知名的淘宝、京东、天猫、1号店等电商平台达成了合作，接到预订单上万台。而产品的热销也直接促成了公司与富士康的合作。

据介绍，富士康作为国内专业生产3C产品的高科技集团、全球第一大代工厂商，拥有苹果等全球顶尖IT客户群。在德州这种创新创业的大环境下，富士康与力维进行的战略性捆绑，必将快速助推力维的发展。

值得注意的是，维米项目创新性地采用众筹模式。智能履带滑板车项目研发初期，该公司利用淘宝、天猫、京东、阿里巴巴等互联网站进行项目众筹和产品众筹300万元资金，充分采纳不同客户的意见，使产品能够最大化满足最广泛客户的需求。前期的设计功能理念充分吸收市场经验，满足市场要求。力维公司仅仅经过一周的时间便通过众筹的形式募集到327万元的资金，在新的众筹运营模式下，智能履带滑板车在短短3个月内便成功推向市场，并受到广大用户的一致好评。

通过众筹，相比传统融资降低成本10%左右，这样很大程度上缓解了公司项目开发阶段的资金压力，同时一举多得，打开了销售门路，并且使得此产品能够满足更多更广泛市场内不同客户的需求，使得智能履带滑板车产品面对的市场面更加广泛。



## 这样的服务

### 打飞的千里赴黔维修小零件

伴随着企业的快速发展，同步的还有服务和质量的提升。

有一个例子可以窥一斑而知全豹。

2015年的一天，在贵州遵义冬日的寒风里，田先生被德州一家企业的举动温暖着，并特意在朋友圈晒出了令他感动的事情：

“德州力维机械有限公司的售后服务好得简直让我不敢相信，我这台‘坦克车’出了问题，公司特意派出专业师傅从山东到我工地上进行维修，非常感动，也很值得我们每一个做企业的人学习。”

此前，田先生从德州力维机械有限公司购买了一辆农用运输车“路路通”履带式的农用车。据了解，田先生主要做高炮建设，贵州山区多，普通的车辆运输不方便，履带式运输车正好可帮他解决这一难题。

彼时，他刚接到一个项目，工期紧，恰在此时，路路通农用运输车转向不是很灵敏——在狭窄的山路上，如果转向不灵敏的话，后果将非常严重。田先生和力维机械有限公司的技术人员取得联系。

技术人员将这一情况汇报给了德州力维机械有限公司负责人陈良。陈良表示，绝不影响客户的工期，对客户承诺，在24小时内帮客户调试好。

在技术人员眼中，调试转向是个小问题，可是田先生是个门外汉，加之语言沟通有障碍，无法远程指导。

陈良随即派技术人员到贵州，现场维修。技术人员秦猛当晚奔赴济南机场，坐飞机到重庆，再转火车到贵州遵义。

秦猛第二天到达贵州遵义后，给田先生打电话，对方还不敢相信。“转向的零件松了，紧一紧就可

以了。”秦猛说，五六千元的路费和几十元的维修费用相比，承诺是金，并且这种服务是他们公司的理念：急客户之所急，做好服务。

“给您带来了不便，我们很抱歉。”在朋友圈上，秦猛在田先生的微信下留言。

“没事，你们已经做得非常好了，路上注意安全，祝您一路平安。”他特意斟酌了下，用的是“您”。

这种事情并不是个例，德州力维机械有限公司向来重视服务。客户的满意度是他们的追求，也因为这样，产生了更多的回头客。那位贵州的客户田先生，后来又从该公司购进了另一款农用运输车——全能王。

与服务并重的是产品的质量。对产品的质量精益求精，不断创新。

“质量不合格率，产品维修返修率逐年降低，2016年基本没有需要返修、不合格产品的出现。”王宁介绍。