

浇不灭的梦想之火，他选择迎难而上

“一握兄弟手，永远是朋友”，这句朗朗上口的 slogan 令人印象深刻。如今，在浙江台州地区的带锯行业，更是流传甚广。从字面意思来看，它代表了一种对待事业的态度，更代表了一种奋进的品格。然而，在它背后，流传着的却是令人动容、催人奋进的成长故事。今天【遥遥同舟路】带你走进浙江台州金兄弟锯业有限公司，感受它的创始人——朱永飞带给我们的积极的、奋进的力量。

1 从梦想之地梓梓而回

1982年4月28日，朱永飞出生在缙云县壶镇镇一个偏远的小山村。小时候，一到读书时，家人就四处借钱。他索性初中读完，便早早辍学，赚钱养家。

都说穷人的孩子早当家，辍学之后，在母亲的引导下，他学了刚刚兴起的电焊手艺。“干了一年半时间，赚了两年钱，过年回家我就能在想，就凭我这初中文化再怎么努力工资也不会高，只能帮别人打工。那时候年轻，心里就像有一团火，想要燃烧。”

或许独担起生活的重担一旦脱离羁绊，便有了翱翔蓝天、征服高山欲望的种子。他毅然辞掉工作，来到了自己一直心心念念的梦想之地——杭州。

“杭州一定有属于我的一方天地。”杭州的繁华街景与老家的巨大反差，让朱永飞信心大增。就在准备大展拳脚的同时，残酷的现实也摆在面前：文化程度不高、成本不够、风险承受能力不强都制约着他。“只能从最底

层的小摊小贩做起”。经过一番考虑，朱永飞将自己的第一个创业项目定在了烤红薯。这一小项目。然而，一段时间以后，朱永飞发现，烤红薯是季节性的项目，天气一热就非常惨淡。正当他感叹没生意的时候，很多老乡说卖菜很赚钱。朱永飞心动了，便加入杭州滨江门菜市场菜农，因为本钱少没经验，选了一个便宜的中位置，生意总是不怎么好。

“烤红薯、卖菜，早晚归时，有时候要和阴天雨雪，三伏高温作斗争”。做了一段时间之后，朱永飞就寻思换个生意。“看别人卖水果赚钱，就改行卖水果，开水果店。”正是这个决定，让年轻的朱永飞付出了高昂的代价。有时候，水果进回来卖不掉就会腐烂。又舍不得扔，只能自己吃。一天起码要吃

十几斤水果，忽然发现一个月竟重了十多斤。一年到头就赚个几千块钱，没什么盼头。”无奈之下，朱永飞将水果店关了门。做点一身，只剩下不到三千元。回想起在杭州打拼的日子，风里雨里的奔行、大城市的冷漠、人情的冷暖，一时间让朱永飞感受交集。离开还是留守？再次回到起点的朱永飞要做一道必答题。

“杭州再好也是别人的天堂，我最后决定回缙云了。”朱永飞说。



早年时期的朱永飞 在杭州打拼的朱永飞

2 最后一次“冒险”，重燃梦火



如今的金兄弟锯业 朱永飞 | 摄

回归这个看似简单的决定，却让朱永飞消化了很久。

“灰头土脸”的回到老家后，迷茫与不甘，如同藤蔓缠绕在他的心头。老家的日子相当难熬。“不可能再向父母伸手要钱，怎么办？”朱永飞捡起了他的手艺，没钱花时去打几天零工挣点生活费。从在杭州打拼的“小老板”到老家无固定收入，有一天没一天的落差让朱永飞有些郁郁寡欢。

有一次，母亲实在是不看下去了，就主动邀请他一起料理家业。

这地，收成主要供应附近的学校。当他听说卖菜，二十几平方米的菜地，只能卖个几块钱的时候，他和母亲大吵起来。他认为，这样干下去永无出头之日。他告诉母亲，要做生意。“母亲劝他放弃，但我内心非常清楚经商是我唯一的出路。不过要做什么，自己心里并没底。”

终于，一名远方亲戚伸来援手。“背水一战”的朱永飞，靠借来的钱，加入了一个“百股期待”的行业。



金兄弟锯业董事长朱永飞

3 锯人路上，梦想不灭

新店开张，店里盘过来的几根带锯条，一辆摩托车几乎构成了全部家当。

“不管台风、下雨、下雪，我们天天出勤，骑着摩托车征战台州各地。记得有一个‘雪天’，我骑着摩托车开到近百公里外的玉环，到目的地时腿已经冻僵了，站都站不住。台州地区四里八乡的大小机械厂、锯床厂几乎全都去过。一天下来，说上话的没几家。能卖出的，更是少之又少。”

“一开始没想那么多，只想买个锯条做做，只要他们知道我朱永飞卖锯条的就行了。”渐渐地，靠着真诚、坦诚，朱永飞以“交朋友”的心态和这种土办法、笨办法打动了很多用户，逐渐打开了局面。

朱永飞用“如鱼得水、如日中天”来形容当时的状态。第四次创业，“找对了路”的他迅速成为当地小有名气、颇具实力的带锯条及锯床服务商，声誉远播。

回想起和泰嘉的合作之路，朱永飞至今仍然对当时的业务员胡金贵（目前已经调任缙云子分公司）赞不绝口。“泰嘉是大厂，产品品质好，质量稳定。当时小胡到我这里来，就感觉到专业，非常专业。心思，大厂的业务员就是不一样。正好当时有需求，相谈甚欢之际，下了一万元的订单。锯条到货后，用户使用反馈不错。就这样，和泰嘉建立起了密切合作关系。”

还有一件事令朱永飞大呼意外：“我同时经营着锯床和锯条的销售和服务。一般来说，锯床配套的厂家服务体系相比锯条要更加完善。作为工业易耗品，锯条的服务相对单一，和泰嘉合作后，每次出现问题，总第一时间出现。在遇到泰嘉之前，还没哪家锯床厂家能做到随叫随到。小胡更是把他的家私挂在我们隔壁的隔壁。出了问题，喊一嗓子几乎就能听见。”

正是这样细致、贴心的服务让朱永飞与泰嘉进行了非常紧密的合作，合作的内容、范围越来越宽、越来越广，基本实现了售前、售中、售后、技术培训等服务内容的全覆盖。

如今的朱永飞，作为企业的舵手有了更大的梦想——中国锯业销售标杆企业，他将秘诀压在了团队建设和企业文化建设方面。

“团队中严格强调正能量，把每个人打造成正能量满满的个体，辅以科学的管理体系，打造走向上、向前、向好的文化建设上，我们从泰嘉偷师‘做负责任’的这一核心价值观作为金兄弟锯业的核心价值观，包括我在内，每一个人负起岗位的责任、工作的责任，把工作做好。摸索出适合自己自己的合作模式，打破锯条限制，让每个人为自己的事业奋斗，为理想奋斗。”

说到未来与泰嘉的合作，朱永飞表示，希望借助泰嘉的平台，赋能金兄弟锯业，打造出用钱买不来的、更大的朋友圈，学习更先进的理念。“我们前景非常好，这两年把团队做起来之后，很有信心实现更大的增长，带动身边的人民共同富裕的同时也为泰嘉的发展赋能，协同共进。” ■ 品宣组



朱永飞与泰嘉股份董事长方高合合影 朱永飞 | 摄

跨过“最后一公里” 锯切专家直通服务解难题

本报讯 近日，泰嘉股份锯切技术学院的锯切专家们走进浙江台州，在一线锯切现场服务用户，解决锯切难题。锯切技术学院是泰嘉股份锯切服务的重要组成部分，旨在打通服务“最后一公里”，将专家服务推送至一线锯切现场。2018年，锯切技术学院完成培训12期，重点客户端举办培训班7期。

据介绍，此次服务的用户是台州地区非常有实力的锯床、带锯条销售商，具有丰富的锯切经验，也是泰嘉带锯条的拥趸之一。早前负责人曾参加过泰嘉股份锯切技术学院在无锡举办的业务经理培训班，深感培训班内容充实、有效，希望可以帮助其全体员工集体享受到泰嘉的锯切成果。

在服务现场，来自锯切技术学院的技术大咖们，为员工授课培训，课程包括《泰嘉企业文化介绍》、《锯切现场问题分析及处理方法》、《材料学概论——分类、特性及典型锯切案例》等内容，并与其充分沟通了常见的锯切难题，分享了解决之道。

很多在培训人员表示，此次技术培训服务精准讲解了带锯条知识和技术应用、使用技巧，对锯切实际操作具有较较强的指导意义，针对性强，让人受益匪浅，更让人深入了解了泰嘉负责的企业文化、品质，这是一堂专业、生动、实用的锯切课。

“2018年，公司提出了‘服务到终端’的竞争战略，打造了三级技术服务、锯切技术学院等服务体系，服务能力、服务水平得到提升。2019年，仍是公司创新、求变、快速发展的一年，我们也将不断开发培训课程、创新培训方法，更好地为客户提供专业、实用的技术服务，助力公司发展。”研发部技术服务工程师刘刚表示。

■ 研发部 刘刚



锯切技术培训现场 刘刚 | 摄

在创新与突破中游走的拼命三郎

编者按：在 2018 年度岗位标兵颁奖中，余畅的颁奖词格外不同。他的颁奖词是这样的：在市场需要的时候你站出来，燃烧自己的智慧，照亮新品开发的道路。你不断创新当先锋，引领变革，你就是创新的催化剂。从这里不难看出，创新这个词与他息息相关。



在锯切一线调研的余畅 刘刚 | 摄

说起研发部的余畅，大家的印象就是经常奔波在硬合金车间的蓝球队长。他热爱篮球，是个不折不扣的篮球迷。他勤于工作，常年奔波在硬合金带锯条新品开发的漫长路途中。他常说，新品开发就像一场艰难又漫长的球赛，一次次新品研发试验、一次次制程工艺改进，就如同一次次比赛中赢得得分，新品成功推向市场就是一场比赛的最终胜利，靠的是坚持、协作、合作完成。

2019年4月18日，2019中国国际机床展（CIMT2019）如火如荼。泰嘉股份的展位上来了了一名“特殊”的客人。他手捧锦旗，上面写着“质量优越，用户放心产品；诚信合作，服务至上企业”，落款：湖北襄阳丰正汽车配件制造有限公司。这一举动，在展会现场引起不小的“骚动”。

背后发生了什么？

事情起因是这样的：湖北襄阳丰正汽车配件制造有限公司（以下简称“丰正公司”）多年来一直是泰嘉制造的“忠粉”，对泰嘉系列产品情有独钟。从某种意义上而言，丰正公司既见证了泰嘉系列产品的发展和技术提升，也见证了泰嘉从小变大，成为工信部制造业单项冠军培育企业的华丽蝶变。

今年二月，丰正公司在锯条使用过程中，发现有一批锯条焊口区域断带的比例偏高，锯条使用寿命变短，切削效能下降。作为长期使用锯条的老用户，丰正公司百思不得其解。

这时，他们想到了三级技术服务体系这一专门解决锯切难题的法宝，遂将这一情况反馈至三级锯切技术服务体系做出服务。三级技术服务体系在做出综合研判后，上报区域二级技术服务中心。区域二级技术服务中心随即安排售后服务工程师赶赴现场，并协调总部一级

一面锦旗背后的暖心事儿



技术服务赶赴现场开展售后服务。三级技术服务体系销售中服务。在锯切现场，总部一级技术服务、区域二级技术服务联合对锯条的实际使用情况进行仔细问询，对在用锯条进行了全方位的“体检”。

两位服务人员测试了锯条张力、切削液浓度、线速度等参数，检查了锯轮与锯条的间隙、合金块等项目，指导操作人员重新调试锯床设备。一系列测试后，重新安排切割，切割结果表明，锯条使用正常，断带情况解决。

三级技术服务完成后，现场的技术服务工程师对之前已

使用的锯条进行了检查分类，将15根断带锯条带回检测、修复，表示修复完成后将退还同等数量的锯条给丰正公司。针对现场的锯床操作、锯切参数设置、锯条具体使用等关键操作，现场服务人员也给出了详细的建议。

“我们用心做好服务之事，用户也用实际行动反馈了用心服务之心。忽然想到一句广告词，‘沟通从心开始’。这件温暖的‘小事’便充分说明，做任何事都要从心开始，用心做事才能真知真感。感谢丰正公司，您走心了！”中南经贸部部长伟说到。

■ 市场部 第一 | 中南经贸部 胡长伟

——记2018岗位标兵研发部余畅

痛中坚守工作

很多同事经常在灯火辉煌的 CB 车间，看到他的忙碌身影。一会与车间操作人员交流，一会对试制产品进行检测，丝毫没有上下班的概念。

笔者了解到，2019年2月底，连日来一直忙碌于新产品的开发和试制跟踪的他，被急性胆囊炎击倒在深夜的车间现场。即使是这样，他仍然强忍着病痛，看着最后一盘试制锯条加工完成才去医院看急诊。身边的同事劝他，让他赶紧去，可是他不肯。“当时，他的面色惨白，额头渗着豆大的汗水，看着都疼。劝他赶紧去医院也不去。”当时一名在他身边的同事说到。

住院期间，他仍然通过微信和电话关注着另外一批新品

的制作。术后三天，他就回到了公司，继续奔忙在新品研发试制的现场，又成了“拼命三郎”。

有拼才会赢

靠着这股“拼”劲儿，余畅和他的研发小伙伴们取得了不错的进展，成功开发了新型成型硬合金带锯条 CB-X925 系列、TCB-Wood 系列产品。CB-X925 系列精准“靶向”以高温合金为代表的难切削工件锯切领域，切削精度、切削断面、切削寿命等关键性能指标表现优异。值得一提的是，CB-X925 系列硬合金带锯条占全年宽带总销量的 20%，实现了从实验室到应用现场的完美跨越。

Wood 系列的推出主要是源于客户的一直反馈之前应用的某国外进口品牌带锯条不耐

切，出现飞边，断面有划痕。希公司，继续奔忙在新品研发试制的现场，又成了“拼命三郎”。

说起 2019 年的研发工作，余畅依然用“研发”定义。新的一年，他将与相关成型带锯条设计团队，争取研发其他规格，形成产品的系列化。同时，他和他的研发小伙伴们将瞄准锯切驱动电机这一领域，重点突破，由点及面，形成这一领域的技术优势，助力市场开拓。

说起这些的时候，余畅眼神坚定，信心满满，仿佛若勇跨越的猎豹正带领“豹群”，将一个个又难当做了自己的“猎物”，只消出招，便可俘获。

■ 品宣组 | 研发部 刘刚