



开栏语

薪火甬商,百年商脉不息;时代潮涌,甬城再启新程。宁波正值高质量发展的关键期,更需要传承“知行合一、知难而进”的商魂,发扬“敢为人先、务实开拓”的锐气。为此,宁波晚报携手市工商联,推出“薪火甬商”系列报道。我们聚焦新时代甬商的奋斗故事:既传递老一辈“四千精神”的创业薪火,也记录新生代注入的数字智慧、全球视野与人文情怀。

在这里,看见甬商精神的代代接力,感受甬城创新的强劲脉搏。让我们携手汇聚奋进之力,共绘中国式现代化宁波实践的崭新篇章!

“现在无需父亲举鞭,我已跑在了前头”

在“接力”中,如意从高峰攀向更高峰



工程师在测试产品。记者 陈金辉 摄。

在宁波如意股份有限公司(以下简称如意)的电梯里,一句“刚刚好”,让我们与从车间赶来的公司董事长储江不期而遇。谈及经营,他并不刻意强调自己在前台掌舵的角色,反而屡屡提及父亲储吉旺在幕后提供的宝贵指导与托举。语气松弛从容,却让这份守业的叙事显得轻盈而有力。

如今,这家创立于1985年的老牌企业,已将旗下“西林”牌叉车远销全球130多个国家和地区。去年,如意营收突破15亿元,创下历史新高。“我不过是站在父亲的肩膀上,向前多走了一步。”这“肩膀”是根基,是传承;这“一步”是魄力,亦是远见。父子二人,一位锐意创业,一位沉稳守业,共同推动如意穿越时间,从一个高峰,攀向更高的高峰。



储江(右一)和他的父母。

1 “创新是较真出来的”

储吉旺很早就身体力行作为储江树立了老一辈人做实业的榜样。建厂初期,年幼的储江与姐姐跟着父母搬进工厂一间简陋的房间。在嘈杂的作业声与油污气息交织的环境里,储江几乎每天看着父亲早出晚归,埋头研发一款叫“拉紧器”的产品。

那时的他,并不清楚“拉紧器”究竟是什么,只记得父亲一投入工作就忘了时间。特别忙碌的时候,他和姐姐也会被叫到车间帮忙。车间里散落着被一遍遍推翻重来的图纸。

“那是父亲在创业时‘较劲’的第一次具象化。”储江回忆道。几个月后,他在餐桌上听父亲说起,厂里4.6万套拉紧器已随货轮远渡重洋。说这话时,父亲衣着邋遢,因长期沾染油漆,苦熬数月的头发硬得像扫帚丝。

2012年,储江从父亲手中接过如意,一开始有些不适应。他说,自己从前爱睡懒觉,但自接手企业后,这个习惯被彻底改变:“即便周末想多睡,哪怕凌晨2点才睡,第二天7点照样醒来。”肌肉记忆一旦形成,身体便如同上紧发条。“一开始,父亲还会用鞭子‘抽’打。到了第二年,鞭子才举起,我就已经开跑。再往后,无需举鞭,我已跑在了前头。”

那时他最常听到的嘱咐是:“面对做企业,要进两步、退一步。”这句话,藏着老一辈企业家面对未知时的审慎。储江对此深以为然,但在创新上,他却丝毫不敢懈怠。他说:“创新其实是被市场逼出来的。你想偷懒,

别人就会赶上甚至超过你。”为此,如意每年投入研发费用7000万元至8000万元,占营收比重约5%。

在这一理念驱动下,储江每天只要不出差,就会雷打不动去车间转转,走着走着就融入工程师间讨论研发问题,常常一聊就是个把小时。

随着AI席卷制造业,储江也敏锐地察觉到将机器人、大语言模型等融入产品生产与服务中的可能。“父亲总说,要跟着AI技术一起与时俱进。我就想,能不能为如意开发自己的AI大语言模型,帮助客户及时解决产品使用中的问题。”这个念头一出,储江立即组织软件团队火速推进。

眼下,这一大语言模型已初见雏形。用户只需在系统中输入问题,机器人便能及时回复,细致了解情况并提供解决方案。即使是研发团队未曾遇到过的新问题,机器人也会通过询问记录下来,第一时间转交人工团队处理。“随着客户输入的信息越多,大语言模型也能通过语料持续训练,使未来的反馈更加精准。”储江说,这位24小时在线的“客服”,预计明年6月上线。

目前,如意宁海总部正加快推进年产30万台新能源智能仓储物流搬运装备的智能工厂项目建设,预计今年10月底投产。未来,氢燃料电池叉车、智能AGV搬运车、全向移动机器人等新能源智能仓储物流搬运装备的生产规模,预计将实现年产值20亿元以上。

2 “市场是跑出来的”

自开创“西林”品牌以来,储江眼中的父亲,在创业路上,时而挺起脊梁,时而俯下身子。当不少企业家豪言要征服市场时,储吉旺却在香港中文大学演讲中提到了“三低头”。其中,“向市场低头”,也是储吉旺反复告诫储江的话。

储吉旺口中的“低头”,是一份敬畏,犹如人类对海洋的敬畏。真正的航海家,必须一次次出海,丈量每一片海域。储吉旺便是如此——年过八旬,他仍活跃在广交会上,时常展开世界地图,筹划着生意的下一站航程。

接过父亲手中的世界地图,储江的脚步也遍及全球。他每年有160多天在世界各地出差,辗转于各大展会、拜访客户,如意的客户群也从原先以欧美为主,逐步拓展至更广泛的区域。

去年12月,储江亲自带领销售与研发团队奔赴沙特,深入理解当地客户的需求,并为其定制所需的叉车产品。这类考察,他始终坚持亲力亲为。储江相信,只有亲手握过客户的手,亲眼看见他们的实际情况,合作才能真正长远。

不仅如此,如意还规定工程师们每个月必须出去拜访客户。储江打趣道:“工程师往往都有些傲气,总觉得自己的产品完美。只有让他们亲耳听到客户的真实反馈,红红脸、出出汗,才能真正沉下心来,把产品打磨到极致。”

近年来,在开拓市场的过程中,储江逐渐感受到外贸环境中的种种不确定性。他判断,通过在海外建厂来对冲各类出口风险,将成为必然趋势。于是,他将目光投向了柬埔寨。这一决策也得到了父亲的认可与支持。

去年年底拜访完中东客户后,储江匆匆赶往如意位于柬埔寨金边的在建工厂考察。这处占地59亩的厂区,是如意海外建厂的首站。目前,金边工厂已接到订单,万事俱备,只待投产,预计明年下半年正式投产。

而在金边以北2600多公里的宁波,另一道目光同样殷切。随着金边工厂建设步步推进,储吉旺的办公室里添了一块实时屏幕:镜头直连厂区,把儿子“世界工厂”首站的建设与忙碌尽收眼底。一屏之隔,是两代人的牵挂,也是一份事业的接力。

记者 王婧 通讯员 徐风吹