



编者按

冬去春来,牛年伊始,开局即是决战!

在这个奋斗的春天,我们奋蹄扬先,策马扬鞭。

在我们戮力同心的队伍里,从来不缺乏她们靓丽的身影;在即墨这片奋进的热土上,更是飘扬着一面面“半边天”的旗帜。在2021年三八妇女节即将来临之际,本期墨城新闻周刊聚焦我们身边的巾帼风采。

最好的青春,遇见最好的时代

酷特智能总裁张蕴蓝:必须坚守初心不断创新,过程看似辛苦但结果踏实



□半岛全媒体记者 李春燕
通讯员 陈萌

智能制造、工业互联网、挂牌上市……

酷特智能,在最近几年屡屡被提及,特别是在青岛,几乎家喻户晓。当然,也有很多青岛人知道张蕴蓝这个名字。

她是青岛酷特智能股份有限公司总裁,荣获2020年“山东省三八红旗手”荣誉称号。

在进入中国服装行业之前,在进入酷特智能之前,她一直过着一种无忧无虑的生活。结束在加拿大的求学后,她来到上海,找到一份朝九晚五的舒适工作。每天规律的作息,让她能有更多时间分配给爱好,比如做饭,还能与爱人一起享受家庭时光。那时,她对未来的规划是“一屋,两人,三餐,四季”。

直到有一天,父亲张代理的突然造访“打破”了这份宁静,父亲那句淡淡的“爸爸希望你回去工作”,让她印象深刻,她不仅品出父亲话中的疲惫,也感知到父亲话外的期待。

初期成长,从“空杯”起航

“当家人需要我时,我要做的就是第一时间回家,和他们在一起,没有任何顾虑与顾忌,只因内心的一份责任。”张蕴蓝说。

进入酷特智能后,张蕴蓝并没有直接进入管理层,而是在父亲“不讲理”的安排下,从最基层岗位做起,那是一份报关报检工作,细节的繁琐要求态度端正以及思维缜密。不仅如此,父亲张代理还要求张蕴蓝不准公布自己“董事长女儿”的身份,以一名普通员工的定位要求自己,每天早上七点二十分准时上班,不许迟到。每天晚上不要求最后下班,但不能第一个下班。

张蕴蓝说,那段日子很苦,作为新人,只能利用下班时间为自己充电,凡是要懂的岗位,一一攻关。但现在看,那段日子又很甜,正是得益于那段的积累和沉淀,自己才会有今天内心的充盈和自信。

“思而上学方能源远流长,感谢父亲当年的‘残忍’,正是他给了我一个‘空杯’,才有了我今天的‘海洋’。”张蕴蓝说。



张蕴蓝。

七年磨一剑,得益于“角色挑战”

进入酷特智能第七年,张蕴蓝迎来职业生涯一个重要转变:父亲希望她进入公司高层,担任总裁一职。这个意愿是父亲对她过去七年努力的认可,“女儿有能力和智慧接手企业”。

面对邀请,张蕴蓝如同最初从上海回到青岛一样,虽知压力巨大,但内心的责任还是让她勇敢担当。梦想在前干为先,使命催征勒不辍!从“普通基层员工”到“高层管理者”,角色的转变自然给张蕴蓝提出了更高要求以及更大挑战。

为此,她拼命学习,缺什么就学什么,不希望有一处短板,因为她不想因个人决策失误而给公司3000多名员工以及背后的家人带来生计危机。

担任总裁后很长一段时间内,张蕴蓝面临两方面困境,首先是来自行业传统生产模式的桎梏。在传统服装行业中有这么一句话:辛辛苦苦工作一年,看财务报表,赚的都是库存。

多年来,库存一直是服装人的痛点,它构成企业很大的利润损耗,每花出100元,就有20~50元是为库存埋单。所以如何消灭库存,早已成为传统服装行业的核心难题。然后是来自公司内部部分人员传统思想的桎梏。为什么一些二代年轻人接手企业并不成功,很多时候手一伸出来,就会被老人们打回去,得不到任何尝试机会。

“千锤百炼方能淬火成钢,我非常感谢父亲这些年给我的帮助,最初给了我‘空杯’,担任总裁后,给了我‘令牌’,这些都让我受益匪浅。特别是后者,父亲允许我试错,为我埋单,用行

动来支持我。我清晰记得当我在会上宣布,业务方向从大批量成衣变成大规模定制时,遇到来自元老各种各样的阻力,我做了第一个动作——让一个非常重要的元老办离职,而且事先没有跟父亲做任何汇报。”

剑走偏锋,敢想敢做,消费者永为中心

人生没有白走的路,每一步都算数。曾经困扰无数中国服装人的“库存问题”以及不被传统制版师傅看好的“大规模个性化定制”的行业新思路,在张蕴蓝无数次的“试错”下,终于利用智能手段,得到解决和实现,守得云开见月明。

为实现“大规模个性化定制”,张蕴蓝带领酷特智能以3000多人的工厂为实验室,投入数亿元资金,经过十余年的探索,成功打破了工业化和个性化的生产悖论,从一家传统的成衣工厂转型为一家数据驱动生产全流程,能够以工业化手段、效率及成本制造个性化产品的智能工厂。为此酷特智能建立了版型、款式、面料、BOM四大数据库,达到百万亿量级的数据,可以满足99.99%的人体个性化定制需求。

张蕴蓝说,不论是品牌、产品,还是管理体系,酷特智能未曾改变以消费者为中心的思想,酷特智能所有动作都要围绕消费者需求进行,这是公司永恒不变的发展战略。为此,她带领酷特智能创造性地提出了C2M工商一体化的商业模式,C端需求直达M端工厂,工厂通过个性化定制生产直接满足客户需求,去除渠道商、代理商等

中间环节,为客户提供高性价比的定制产品和服务,不仅重塑了制造端的源头价值,而且因为没有资金和货品积压,运营简单,可以最大限度让利给消费者,消费者无需再分摊企业成本。

另外,“客户先付款,工厂后生产”的模式,使得工厂生产的每一件服装都已提前销售,一下子解决了传统生产模式下的“库存问题”。

在自己完整经历传统企业转型痛苦周期后,她更想帮助那些深陷困境中的传统制造企业。于是她和她的研发团队将酷特智能的转型经验总结成一套解决方案——SDE数据工程,并对外输出,帮助更多传统企业尤其是中小企业转型升级,实现“零库存、高利润、低成本、高周转”的运营能力。目前已经有牛仔服装、鞋帽、家具、机械、电器等多个行业的近百家试点企业应用酷特智能的解决方案,2015年以来国内外来学习的人员近10万人。

同时,酷特智能基于自身完整的供应链体系,建立了定制创业平台,在平台上新创立的国内外中小企业数千家,形成以用户为核心的定制新模式新业态,促进了行业定制产业体系的发展。

不忘初心,未来很“酷特”

谈及未来,张蕴蓝说的更多的还是“不忘初心”,继续带领酷特智能为“成为有益于社会文明进步的百年企业”而努力。

一方面,历经新冠疫情后,国民一定会再次意识到健康的重要性,所以在未来,酷特智能会将“健康、运动、环保、舒适”等理念融入产品中,为社会传递更多正能量。另一方面,酷特智能会继续加大对工业互联网领域的探索。虽然某方面,酷特智能在国内已经从先前的“跟跑者”变为现在的“领跑者”,但相比世界,中国智能还有很长的路要走,任重而道远。而“领跑者”注定是孤独的,因为面对无人区时,并无固有经验和标准可循。

“中美贸易摩擦就给我们国人敲醒了警钟:核心技术是买不过来的,中国不能用别人的今天来装扮自己的明天,所以我们必须坚守初心,不断创新,过程看似辛苦,但结果踏实。所以酷特智能在拥抱未来的进程中,将会继续以产业报国为家国情怀,以敢为天下先为责任与担当,不忘初心,砥砺前行。”张蕴蓝信心满满地表示。

责编 赵君瑞
美编 张园
审读 马晓莲