

“三支队伍”显身手·企业家风采

是“企二代”更是“创二代” 高兆春：接力创新再出发



资料图

人物名片：高兆春，浙江海德曼智能装备股份有限公司副董事长，1983年生，玉环人。本科毕业于上海理工大学，后赴美国北达科他大学读MBA。目前担任玉环市政协常委、浙江省机器人产业协会副理事长、北京台州青年联合会副会长。

“作为企二代，我非常感恩父母给予我那么大的平台，给予我那么好的事业基础。站在父辈的肩膀上，我希望带领海德曼走得更远。”浙江海德曼智能装备股份有限公司副董事长、“80后”高兆春如是说。

在民营企业中，有这样一批创业者或守业者，他们留过洋、学历高、理念新、有闯劲。他们的上一辈曾在经济发展的大潮中闯出一片天地，而现在，他们有的“子承父业”，并不断撕掉标签，在这场创业和守业的接力中带领企业走向新高地。高兆春就是其中一位代表。

成长之路

一个坚定的长期主义者

高兆春的父亲高长泉，原是一名语文老师，带着“做好一件事，当个好工匠，做出好机床”的初衷，他走下三尺讲台，投身于制造实业。

1993年，海德曼的前身华丰机床厂成立。当时的高兆春还是小学生，他记得自己无数次从梦中醒来，总能看到父亲与师傅们在车间通宵达旦的身影。

也正因此，父辈身上敢打敢拼、坚韧不拔的精神，潜移默化地影响着高兆春。

2001年，高兆春考上上海理工大学，学习机械制造，拿到全额奖学金后，去美国读MBA，选修了会计学和国际贸易。

他说：“人生最快乐的事情，是去做

自己喜欢的事情，但很多人可能不见得有这样的人生机遇。我比较幸运，本身喜欢机械制造，家族传承的工作也是机械制造方面。”

2008年底，高兆春回到自家企业，从最基层做起，进车间学机床加工，两年后又去别的岗位学习。

他明白，自己不像父亲创业是从一点一滴做起的，不曾深入了解加工、生产、销售等环节，就像一张白纸，所以必须要补上这方面的短板。

几年后，高兆春正式走上海德曼的舞台中央，被任命为海德曼的副董事长。在他的用心和专注下，海德曼的核心竞争力不断提升，相继获得国家专精特新“小巨人”、浙江省“隐形冠军”企业等荣誉称号。

他常说，机床产业是资本密集、人才密集、技术密集、周期性很长的一个行业，越高端的领域，越需要长期的沉淀和突破。这也决定了机床工作者需要靠韧性在行业里生根，做坚定的长期主义者，才能超越时代，超越变化。

破圈之路

向高端数控机床进军

对企二代而言，超越父辈是向父辈最好的致敬。但与披荆斩棘的父辈比坚毅、比胆识、比吃苦，谈何容易？不过，高兆春也有自己的优势。

过去20年，海德曼赶上了行业的快速发展期，在市场上也树立了一定的品牌影响力。但随着时代发展、市场需求变化，高兆春把海德曼的战略定位投向更远的地方，提出要发挥核心技术自主化优势，从经济型数控机床向高端数控机床迈进，“打造中国乃至世界一流的机床企业”！

“放眼世界，德国和日本代表机床制造最先进的力量，而中国的高端机床基本是依赖于进口。我们要做的就是‘对标德日 替代进口’。”他坚定地说。

沿着这个路径，海德曼不断投入研发，培养大量人才，与国内外高校、研发机构合作。

2012年，海德曼研发出第一台高端机床。

车床主轴根部跳动的ISO标准是0.008毫米，即8微米。那时，国外卖到中国的车床主轴根部跳动是3微米，这是一个临界标准，高于这个精度，国外对中国

出口有限制管制。攻克核心技术后，海德曼的第一台高端数控车床的制造标准就是按3微米执行，将ISO标准和国标压缩了80%，丝毫不输国外设备。“今年浙江省检验检测中心来海德曼的客户现场抽检，已经用了十几年的车床，目前的主轴根部跳动仍然是2到3微米。”高兆春自豪地说。

“所以，在研发中，我对部门的第一要求就是精度标准，要将ISO国际标准压缩50%到80%，这个标准也是德国机床的制造标准，但我们内部执行的制造标准比这个要求更高，这也是企业产品的核心。”高兆春说，只有用比对手更严苛的标准要求自己，才能破解高端数控机床“卡脖子”技术，做出属于国人自己的高端设备。

终于，通过十几年的技术突破、攻关，海德曼在内部建立了大量的核心关键技术试验平台、制造平台和检测平台。机床的核心功能部件，包括主轴、伺服刀塔、尾座部件等，完全实现自主制造，不断健全高端数控车床产品的型谱。

在坚持自主创新的道路上，海德曼历经转型的九死一生，取得突破性的胜利。

目前，海德曼将近90%的产值都来自高端数控机床，其市场影响力也越来越大，成立之初到现在，累计有6000多家精密制造相关的客户购买海德曼产品，其中与约550家企业建立了长期、稳定的合作关系。早早布局下的海外市场，如今也实现了突破发展，获得大量国外客户的认可。

逐梦之路

深耕广拓实现企业愿景

尽管海德曼同时掌握高端数控车床主轴（同步电主轴）、刀塔和尾座三大核心技术，但与世界排名前列的数控机床制造商哈挺、马扎克和中村留等外企机床企业相比，海德曼只是新兵。

如何与这些巨头海外企业同台竞技，实现国产替代？高兆春的战略眼光再次显现，他采取的策略是走创新实用道路。

“我们根据客户的产品零件特点，利用海德曼的核心技术优势和制造优势，能够为客户定制开发所需要的专用机加设备和各种各样的自动化集成设备，包含刀具、夹具、物流、编程、信息化平台、

自动化上下料、检测达标等一系列车间内以精密车削为主、兼具其他生产制造的要素，组合成最终的自动化和智能工厂产品线，为客户提供更优质的产品。”高兆春说。作为中国本土的机床企业，海德曼有更高的性价比，有更灵活的服务，有快速的响应机制，能够为客户创造更大价值，也是超越国外竞争对手的关键因素之一。

市场需求在哪里，海德曼就在哪里。新能源汽车的高速发展让高兆春做出了快速判断：这将是车床的主场。他说：“新能源汽车的高转速要求配套产品有高精度、高效率、高刚性等特点，海德曼的产品在这方面本身就有扎实的技术沉淀，完全可以应用在新能源汽车上。”

与此同时，高兆春带领内部研发了多主轴并行复合加工设备、柔性生产单元等产品，不断往更高效、更高精度和复合化的方向发展。

“与客户共赢、与员工共赢、与企业共赢、与社会共赢”，这是海德曼的企业文化，也是高兆春的经营理念。

过去十多年，海德曼很少从社会上招聘员工，更多的是从大专院校招聘。“我们内部的要求非常严格，从员工进入企业初期，就用我们的文化体系去培养，通过这种系统性训练，能更好达成企业所想要的操作规范，有利于保持员工的相对稳定性，助力企业未来成长。”高兆春说。

不仅如此，由于企业属性，高兆春非常注重传承，并和员工相处成家人，把他们的生活幸福演变成企业发展的动力源之一。

他说：“从回企业到现在，一转眼就十五六年了。1993年和父辈一起创业的老员工，如今在企业工作的还有20多位。在企业工作了20多年的老员工，现在还有七八十位，而这些老员工的子女，大学毕业后也会选择回到海德曼，成为我的左膀右臂，这令我非常感动。”

历经数年的迎风生长，海德曼在新一代领头人高兆春的带领下，已是国内高端数控车床领头企业。但在高兆春眼中，不忘根本，实现进口替代，才是他一直秉承的战略目标。

站到铸大国重器的高度，高兆春将继续带领海德曼，以“振兴民族工业，产业报国”为使命，让工业母机“小巨人”站上世界“大舞台”。

庞晓栋/文 苏鸥 吴晓红/摄 徐梦婷/制图