

杰出企业家 原产机械董事经理

王毅威手握王牌拥抱“夕阳” 公司业务稳中创佳绩

沈越报道
sheny@sph.com.sg

些住宅区出现群鼠乱窜惊悚场景的消息时有耳闻。第一时间火速赶往现场的，除了灭鼠专家本身，还包括在背后支持他们的灭鼠配备和化学制品专家。

碰上鼠患，本地灭虫灭鼠喷雾器剂制造兼批发商——原产机械私人有限公司（Agro Technic）董事经理王毅威（32岁）即使在半夜一两点，也会赶往现场为他的顾客提供建议。

作为首届“潮人企业家奖”得奖人之一，他接受《联合早报》访问时说：“要了解实地的情况，电邮或短信通常不是好办法，因为它们可能会误导你。所以需要做好功课，去认识灭鼠专家，知道问题出在哪里，并制定一套解决方案。”

入行八年，王毅威的本科是在新加坡管理大学修读银行金融和人力资源，与灭鼠相差十万八千里。原产机械是他的父亲王正和（63岁）在上世纪80年代初一手创办，其自家品牌Agrofog已是本区域首屈一指的灭鼠喷雾器品牌。

王毅威说，父母的家教相当严，并一直灌输他忠恳、诚实、以及正直的重要性。

大学毕业时，王毅威曾考虑，是要加入家族企业，还是像同学般进入金融界。尽管前者业绩不错，但其增长已停滞，被视为是夕阳产业。后者的投资银行或期货交易工作，则顶着亮丽的光环，看似无限美好。

最后，王毅威还是选择投入前者的怀抱。他说：“我看到业务的增长潜力。我们不仅拥有在本区域有信誉的自家品牌，

还拥有许多产品设计和创新的专利，还握有欧洲知名品牌的分销权，它们是灭鼠科学和技术进步的佼佼者。”

然而，王毅威也看到公司的一些不足之处，包括缺乏企业结构和专业管理。他说：“在我看来，一家企业必须能自行运作，而不是围绕着个人运作，因此我希望能把公司推向一个新水平。”

大刀阔斧重组公司

王毅威于是卷起袖子，为公司展开全方位的重组工作，陆续设立了业务发展、研发、以及营销部门等。在重组期间，他也确保公司继续取得营收增长、长期服务员工也继续留下来工作。

年轻的他，面对的一个挑战是在50岁至60岁老同事和合作伙伴前，既要表现得干练，能与他们平起平坐，但又不能逾界，变成态度傲慢。

在家族企业任职，自然有其挑战。王毅威说：“在公司内部，如果我和父亲的意见不一样，会构成很大挑战，因为他不仅是我老板，也是我的父亲。”

王毅威表示，他自去年升任为总裁以来，一般日常决定已自行拿主意，但重大决策仍会征询父亲的意见。

重组后，原产机械近几年的增长明显提高。公司营收从2012年的271万元，增至2014年的465万元，增长率高达72%；同期税后利润也从近4万元，增长至近60万元。

公司股本则增至近180万元，员工也增至目前的28人，并在马来西亚、文莱、印

度尼西亚、越南、缅甸、菲律宾等地设有办事处和分销渠道。

销售额加速增长

王毅威表示，公司增长能加速有几个原因。一方面，公司改变了旧有的销售手法，不再只面向大企业顾客，也关注起中小企业顾客，这使销售额一下子翻倍。此外，公司也积极留意政府的招标项目。

在竞争激烈的灭鼠剂领域，公司也不断研发新技术，研究如何把整个灭鼠团队减至一人运作的配备、让灭鼠专家能“一次搞定”的灭鼠方案，都能帮助顾客节省人力成本，让他们乐于使用原产机械的产品。

未来五年，王毅威希望公司能成为灭鼠专家和国际品牌首选合作伙伴。他也说：“我希望创造不断学习的企业文化，激励员工提高技能，从而每年提高他们的薪酬，使他们的工资能一直比市场水平高。”



►原产机械董事经理王毅威表示，他必须做好功课，去认识灭鼠专家，知道问题出在哪里，并制定一套解决方案。