



薛华工作照(受访者供图)

凭借坚定的理想信念,薛华勇于创新、真抓实干 打破数个不可能 让潍柴在全球光彩夺目

□潍坊日报社全媒体记者 刘燕

榜样力量 更好潍坊 “感动潍坊”人物

现任潍柴新加坡公司总经理、潍柴(新加坡)品牌传播经理的薛华,自到潍柴工作以来,一直拼搏、奋斗在潍柴海外市场的最前线。她凭借坚定的理想信念和对海外营销事业的热爱与忠诚,勇于创新,永不服输,扑下身子,真抓实干,用辛勤的汗水和骄人的业绩为潍柴的国际化事业作出突出贡献,成为企业员工争相学习的榜样和楷模,曾获“山东省劳动模范”等荣誉称号。近日,薛华被评选为“感动潍坊”人物。

海外营销工作充满挑战,语言不通、文化迥异,都是摆在销售人员面前的“拦路虎”。但是薛华义无反顾,1996年毅然奔赴越南市场,选择这份让她坚守一生的事业。薛华从越南市场起步,走遍越南的城市和岛屿、港口与船厂,联合代理商和服务站,在当地星罗棋布地编织了强大的潍柴销售服务网络。截至目前,已经建立了8个办事处、3个海外子公司、14个常驻点,海外人员当地化率达50%。

有志者,事竟成;苦心人,天不负。得益于薛华过去二十多年的辛勤开拓,潍柴在越南的海外业务持续腾飞。其间,她缔造了很多“神话”,打破数个不可能,创造了无数个惊人的“第一”:2015年发动机保有量一年内增加15000台,让潍柴发动机真正超越三菱、康明斯、现代等世界知名竞争对手,成为越南市场的第一海外品牌;第一次实现船舶动力总成及关联产品的系统解决方案出口;第一家取得越南船检局(VR)全系列产品型式认证的中国企业;第一个实现可持续船用和车用动力产品多样化配套的市场;第一个销售业绩突破5000万美元的单一市场;连续10年潍柴船机产品市场占有率50%以上……

诸多第一,令同行无法超越,令对手望尘莫及。

随着潍柴国际化战略步伐的加快,潍柴集团决定在新加坡筹建东南亚中心和东南亚区域运营中心。2012年6月,薛华被委以重任,调任到新加坡。带着全新的使命,薛华开启一项全新的事业。她不负众望,2013年1月,集市场营销、财务管理及人力资源于一体的潍柴首个海外运营中心——新加坡公司正式投入运行,当年销售收入便实现3300万美元。2022年,新加坡公司销售收入达到1.1亿美元,同比增长48%,创历史新高。

现在,薛华已初步搭建了以新加坡为中心,以越南、菲律宾、印度尼西亚、马来西亚、韩国、泰国、缅甸等7个国家为重心,以业务为龙头,以品牌为支撑,潍柴集团业务高效协同、一般贸易及当地化制造双轮驱动、辐射全东南亚的特色平台和运营模式,为其他运营平台的搭建和完善积累了宝贵经验,提供了可复制的样板。

宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来。“为了让‘中国制造’和‘中国智造’唱响全球海外市场,为了让中国产品成为受到全世界尊重的品牌产品,我和我的团队还需要继续努力,要让潍柴在全世界绽放属于自己的最美风采。”薛华说。



我和晚报的 情缘故事 ——1994—2024——

改革开放后的1994年,一张张散发着油墨香气的小报,以“小、快、灵”的姿态展现在潍坊市民的眼前。群众喜闻乐见的新闻、消息,次日就与读者见面,在那个信息传播手段还相对落后的年代,《潍坊晚报》紧跟形势,极力做好宣传服务,成为政府密切联系群众的桥梁和纽带。后又不断创新,改用彩印并数次改扩版,以多种版块、形式吸引不同读者群,成功地实现华丽转身。

2000年始,晚报试水“开门办报”。当时正值中超联赛打得如火如荼,山东泰山队的战绩与世界杯的走向吊起了潍坊球迷的胃口,文体版应时推出了每周一期的“球迷朝天锅”,众多球迷评论员抢投球评,我也被激烈的球赛和火辣的球评所吸引,试着发了几段评球短文,意外地引起了编辑的注意,还为我拟取了评球艺名。在编辑的鼓励指导下,我的创作欲望被激发,从此开始为多个栏目供稿,年终还被评为优秀通讯员。

联想我涉足写作之路,我认为这一时期晚报编辑部还有一大贡献,那就是慧眼识珠般地挖掘激励了以于家干、于恩胜、傅彩霞、祝红蕾等为代表的一大批写作人才。可喜可敬的是,这些写作大咖至今仍然奋笔潍坊文坛,不断奉献着新作。

许是年龄所致,在当今数字传媒快餐文化受宠的年代,我却不太喜欢被动去接受来自手机的天量信息,依然乐于主动阅读纸媒传播的知识,喜欢读书剪报,除扫阅经济建设发展动向和军事外交外,健康知识、生活妙招、诗文赏析尽收囊中,特别是晚报周六版的《人文潍坊》我都有收藏。

在此寄望潍坊人民自己的报纸《潍坊晚报》,一如既往地发挥本地优势,在宣传潍坊服务民生上谱写新曲。

初学锦

谈起《潍坊晚报》 我如数家珍

►初学锦正在阅读《潍坊晚报》。