

王可昌：为母校奉上一束绚丽的焊花

文 / 毛万熙



王可昌，清华八年焊接专业，八年焊接外资企业销售和管理从业经历，2005年创立北京优尼珀焊接技术有限公司，从事工业级焊接设备的出口。2009年开始从事数字化双核多功能电焊机的产业化。2012年工厂迁入清华科技园廊坊孵化器并实现批量生产。现任中国焊接协会常务理事，中国焊接协会贸易促进委员会副主任。

2012年春节过后，廊坊清华科技园迎来了一位新成员——北京优尼帕焊接技术有限公司。公司的掌舵人王可昌二十年前毕业于清华大学焊接专业，踏入业界后历经重重坎坷，但是做焊接行业的领先者、为清华争光的心从未停止过跳动。他说自己会一直坚守在焊接行业，希望等到毕业30年时，能奉献给母校一束更绚丽的焊花。

经历炼狱 方重生

王可昌1992年从清华本科毕业，分配到洛阳拖拉机厂。当时，这家大型国企的企业效益不好，工作枯燥无味，技术人员和工人一起放假，并不积极改进产品质量。王可昌拒绝了这种等待天上掉馅饼的庸常生活，辞职后到家电公司做营业员，每天的工作是站柜台，卖音响、彩电等。虽然是个普通得不能再普通的岗位，但他自始至终做得认真踏实，销售业绩一直是最好的，从8个月的营销生涯中，他切身体会到商业利润产生的神奇，下定决心走上销售之路。

1994年，为了提升自己的知识水平，王可昌回到清华攻读专业研究生。读书期间，他在一家清华校友的电焊机公司兼职，参加了1995年天津焊接展和当年的五台山会议、1996年南京和上海的展览会。那时候，他就开始梦想把由清华研发的逆变焊机做

到五千万、一个亿的销售额。然而现实很残酷，清华派全军覆灭，当今焊接行业的四强由四家组成：哈尔滨工业大学毕业的邱光缔造的两家上市公司，山东工业大学缔造的奥太公司，连同技术源于北航的时代公司。王可昌开始反思：为什么技术最早在清华突破，产业化却不是在清华取得成功？他下定决心，要做出一番事业，为清华的焊接专业正名。1997年王可昌做毕业论文时突遇改题，时间不够，很遗憾没拿到硕士学位，只算是研究生毕业。好在他志在市场，收拾一下落寞的心情，继续上路。

王可昌没有去分配的单位——清华同方人环公司，而是去了清华校友负责的北京汇众焊机公司，继续在电焊机市场谋求发展。半年后离职，开始了7年的焊枪从业经历：首先去了德国宾采尔集团广州阿比泰克公司，2001年离开宾采尔，创建并出任意大利创非美焊枪上海公司的总经理。从1997到2004的7年，他和国内几乎所有的焊机厂、自动焊专机厂、机器人集成商、各地经销商都打过交道，也拜访过很多最终用户。而在宾采尔的那3年是王可昌最难忘的，与很多同事、客户交往甚笃。他回忆说：“那3年是我事业起步的3年，与很多从业员一起起步的人慢慢成了朋友，他们很多很早就开始自己当了老板。这个也很奇怪，人只有没有地方可

以打工的时候，才会选择自己当老板，经受那炼狱之苦，然后重生，从而飞得更高。”

重整英语 待新生

2003年底，王可昌和意大利创菲美公司的合作陷入泥潭，欧元涨价引起公司亏损，产品质量大量出问题。他英语水平不高，沟通不畅，而意方既不听中方的意见，又不派人来了解实际情况，武断采取行动。于是王可昌将攻克的目标对准了英语口语。整整两年，他走到哪儿学到哪儿。在上海从浦西前往浦东学习，在北京从上地前往国贸学习。学员中，他是年龄最大的；学累了就喝一罐红牛，保持每天一直开口说话的状态，和牙牙学语的小孩一模一样。终于功夫不负有心人，王可昌可以和外商自如交流了。虽然英语水平依然比不上很多晚辈，但是凭着丰富的技术背景、销售经验、人生阅历、焊接行业的资源，做焊机出口的业务就能够更加得心应手。

2004年夏，王可昌受到唐山松下电焊机公司柳宝诚董事长邀请，进入松下工作，分管海外、企划和机器人，每周可以出席松下最高级别的会议，有机会学习这个中国最好焊机厂的几乎全部精髓。这段经历让他明白了“路在何方”，实现了从狭窄的焊

枪领域到宽广的焊机领域的转型。同时，他也更多认识到了自己性格上的不足，开始进一步修炼。

同年11月，王可昌成立了优尼珀公司，由于时间仓促，带了两台焊机的空壳和几个送丝机就去了德国埃森焊接博览会，最后成功地拿到了两个客户。这成为他做外贸的开始。

置之死地 而后生

2005年底，通过焊82师兄李宪政的介绍，王可昌终于与焊接行业的新星奥太公司达成了合作协议，取得了奥太的海外市场独家代理权。他开始大刀阔斧地开始奥太焊机的海外拓展工作，从英文网站、英文面板、英文包装、英文说明书开始，协助奥太建立内部与海外业务对应的工作流程。同时，技术方案制定，客户来访接待，访问客户，客户维修支持，参加展览等大量工作有序展开，几年下来做成了一支强大的专业焊机外贸队伍，2006年销售300万，2007年销售



1300万，2008年销售2000万，2009年受金融危机影响销售1700万。这个不俗的成绩让他看到了成功的曙光。

但让他始料不及的是，2009年底，奥太公司单方面终止了和王可昌公司的合作，而且接管了所有客户。他不得不开始了艰难的转型，每天都不得不考虑优尼珀的生存问题。最开始，他试图寻找新的供货商，后来自己动手研发并生产产品，从贸易向工贸一体转型。

2010年10月，王可昌引进技术人才，使公司生产的电焊机更像一台电脑，由硬件、操作系统和应用软件共同组成，力图把公司打造成电焊机行业的微软和谷歌。他认为自己找到了一条快速赶超的可行路径。

2012年春节后，为扩大产能，王可昌将公司迁入廊坊清华科技园。他坚信，从清华汲取的营养、能量与信心会让他在这里迎来更大的发展机会，成为焊接行业的领跑者，为母校奉上朵朵更为绚丽的焊花。C