

90后东营小伙徐通通咋这么牛?

辞职创业,老板竟出500万支持

见习记者 高玲玉

“技术控”迈出创业第一步

从小就喜欢摆弄电脑的东营小伙儿徐通通,大学时通过软件设计、手机APP软件开发赚到自己的人生第一桶金,也建立了对创新型技术开发的浓厚兴趣。在浪潮集团、日本NAC公司获得实习资格后,2014年,徐通通回到家乡东营,进入山东宇通集团就职。

最初徐通通的工作主要与技术开发有关,曾与团队开发过用于广饶商场、酒店、超市等场所的一卡通。后调入了所在集团的党委办公室,负责各子公司的督导与检查工作,日子过的很清闲。“身上的肉就是那时候长起来的。”他调侃自己。

清闲的工作没有让徐通通放下自己的爱好。“有不少关于技术的想法想去实现,于是就计划辞职去创业”。2015年下半年,徐通通向领导提出了辞职,董事长听后非常惊讶:无论从待遇还是工作量上,徐通通的工作还算不错,怎么会想到辞职?于是徐通通把自己的想法做成了详细的报告列了出来,董事长觉得徐通通的很多想法正符合企业转型、升级的方向,于是决定为其注资500万成立公司。其中,徐通通占技术股份90万元。

很快,徐通通与在上海华硕公司做主板研发的学弟,组建了最初的创业队伍。他说:“心里很忐忑,压力也很大。自己出去创业,失败了算自己的。但突然拿到别人这么多钱,你得对人家负责。”徐通通新公司的业务方向主要是厂区设备自动化开发、家庭住宅及地产的工业设备智能化开发,通过设计出的产品节省与整合传统资源来产生效益。

扎根本土,燃气巡线系统用上大数据

徐通告诉黄三角早报记者:“做房地产、商场智能化设备的企业多集中在南方,北方很少有企业在做。因此,自动化设备的产品研发,本土化市场空间非常大。”他拿楼宇门禁条的价格举例,目前的市场价格约为一万元,而如果自己开发,成本可以控制在两千元左右。

2016年8月初,经过多个月的努力,徐通通和团队即将完成广饶县的智慧城市燃气网巡线系统和家用天然气的入户安全工程。该项目与传统施工项目不同之处在于,整套燃气巡线系统采用大数据思路,广饶县的每一段燃气管网的状态都能在管理端显示出来,管网一旦出现问题,传感器会自动将问题传送到服务大厅。工作人员利用手机端的APP,实时采集、补充管网现场信息。徐通通说,该系统预计在一个月以后可以在广饶县城投入使用。

除此之外,徐通通和团队正在研发一套应用于超市的ETC系统:“过去收银员需要对每一件商品进行逐个扫描,非常费力。而这套系统投入使用后,顾客只需要把东西放入购物袋中,商品价格会一次性扫描完成,顾客直接刷卡走人,效率非常高。”



徐通通和他的创业团队。

试错300次,克服支付难点

作为初创企业,徐通通的公司正处在资本积累的阶段,除了花很大精力在研发上,他们还要承接一些传统工程,比如安防、智能化、收银系统等。由于活多、人少,徐通通和他的团队养成了“白加黑”的工作习惯,白天在办公室设计产品,晚上6点,施工工人下班,他们就到现场去接着干。广饶县某国际购物中心整套弱电系统、大王镇一处综合性健身中心的整套门禁翼闸系统,都是靠着徐通通和团队的“白加黑”工作模式完成的。

说起这种工作状态,徐通通很心疼团队里的兄弟:“我们都差不多大,大家的压力都非常大,也很辛苦,有时候坐着就能睡着。”他告诉记者,依托母公司的平台积累,目前自己的公司并不缺项目和市场,“但是太缺技术型的人才了”。

研发产品,除了需要专业知识,还需过硬的心里素质。为了克服一套系统的支付问题,徐通通和伙伴曾连续一个月,失败了300多次。“尝试了一个月了,也没起色,好几次都准备放弃了,但有天早晨,就突然支付成功了!”

徐通通说:“创业让人最兴奋的地方在于,看到想法发挥出了实际价值。但是,也需要作出很多牺牲。”今年5月中旬,徐通通和恋爱六年的大学女友袁方方举行了婚礼,“16号婚礼,17号就回来了,蜜月都没来得及去度。”他说希望完成今年的项目和目标产品后,带着妻子好好出去放松一下。



今年25岁的徐通通,是东营的一名“创客”。喜欢钻研技术的他,提出要辞职创业时,董事长竟然拿出了500万支持他,今天,我们一起来看看他的故事。