



陈晓康:赔付20万美元 赢得国际客商信任

本报记者 王云霏 张晋福

1995年,祖籍江西萍乡的陈晓康因工作事宜来到晋江,赤手空拳在晋江“创”出了广阔天地。如今,企业稳健发展,他又带领着在晋赣商实现资源共享和抱团发展。

在陈晓康的牵头组织下,2021年,晋江市江西商会正式成立,团结凝聚了300家会员企业,他也被一致推选为创会会长。

“我是新晋江人,但我在晋江创业,我的企业是地地道道的晋江企业。”在陈晓康看来,晋江早已是他的“第二故乡”。



超80名国际商务官员 与晋江企业精准洽谈

本报讯(记者 蔡明宣)“这款鞋的EVA材质,回弹的表现绝了!”“这款薯片能为我们定制吗?”……近日,来自全球不同地区的客商与晋江企业面对面交流。

对接会吸引了坦桑尼亚、尼日利亚、埃及、摩尔多瓦、蒙古国等十多个国家的超80名国际商务官员、客商代表齐聚晋江,与晋江食品、鞋服、泳装、智能装备等多个优势行业的企业及协会代表精准洽谈,共同探索“晋品出海”全新发展机遇。

“款式新颖、材质过硬,价格更是超出预期。”在多思客鞋业对接展位前,多位海外客商现场查看该企业的EVA高弹材质鞋品,对洞洞鞋、防滑拖鞋、DIY定制鞋款表现出浓厚兴趣。

运动品牌出海同样迎来新机遇。近年来,德尔惠加大出海步伐,现已在印尼、越南等东南亚国家布局合作网点。本次对接会为企业搭建了高效对接平台,其专为海外消费者脚型研发的宽楦鞋品收获了众多客商的认可。德尔惠公司海外团购项目部总监曾文渊坦言:“我们与坦桑尼亚等国的客商达成了初步合作意向,公司在非洲、美洲的市场布局有望迎来新机遇。后续,我们还将依托品牌授权、分销合作等模式,持续拓展海外品牌门店数量。”

因参与与晋江结缘

上世纪90年代初,大学毕业后的陈晓康进入江西省外贸系统工作,很快便成了公司的业务骨干。1994年,他代表公司参加广交会,有好几家晋江鞋企负责人主动前来介绍。“当时那些企业家拿着产品宣传册,来到我们展位上进行介绍和

洽谈,积极寻求合作机会,丝毫没有老板的架子,这给我留下了很深刻的印象。”

陈晓康还观察到,展会期间,晋江鞋企的展位都非常热闹,订单不断,到处堆满了各种各样的鞋子,业务员甚至坐在地上找货。从那时起,他便格外关注晋江。

次年,陈晓康到晋江拜访客户,考察市场。“晋江的企业家非常热情、

诚恳,加之产品过硬,第一次去我就下了不少订单。”经过对晋江鞋服产业的考察,他发现,这座东南沿海小城生机勃勃,有着无限商机与可能。

1999年,陈晓康辞去工作,毅然在晋江“下海”。在他看来,晋江的运动鞋市场彼时方兴未艾,前景广阔,大有可为。凭借多年积累的国际贸易出口业务的丰富经验,他成立了福建莱登克进出口贸易有限公司。

创业初期遇“生死考验”

回忆创业初期,陈晓康坦言自己几乎一无所有,“除了2个江西老乡外,唯一值钱的就是一辆老旧的摩托车。”他在晋江市中心租了一间办事处,白天洽谈业务、办公,晚上就住在那里。

创业路上总是充满坎坷,事业刚有点起色,陈晓康就遭遇了一场“生死考验”:一批出口欧洲的鞋出现质量问题,客户索赔20万美元,

而生产厂家拒绝承担相关责任。巨额索赔于陈晓康而言,不亚于“泰山压顶”。但他深知,诚信是企业的“生命”,他只能咬紧牙关,东挪西凑,主动承担所有损失。

此举虽然令陈晓康元气大伤,但这份责任和担当让他收获了客户的钦佩与信任,双方成为长期的战略合作伙伴,为企业的发展奠定了坚实的基础。

吃一堑,长一智。“一丝一毫关乎节操,一次小小的失误就有可能毁掉企业辛苦积累的声誉。”陈晓康

痛定思痛,着手组建品质监控团队,并斥资十几万元购买专业先进的质量检测设备,建立完善的标准化质量检测体系,精益求精,为每一批出口产品严把质量关。

此后,通过积极到海外参展、推广业务,莱登克拿下了法国家乐福集团30万双运动鞋的订单。陈晓康说,这得益于企业在技术上的严苛追求。

在运动鞋类产品上取得一定成绩后,2004年,应客户的需求,莱登克拓展了运动休闲服等品类,产品线更加完整。

工贸结合 稳扎稳打

在陈晓康的不懈拼搏与诚信经营之下,福建莱登克进出口贸易有限公司的鞋服类产品成功“走出去”,打入全球50多个国家和地区的市場,并与其中300多家客商保持着常年合作往来。

近年来,陈晓康收购了欧洲品牌ELHANN.H,其产品定位国际中高端路线,发力跨境电商。他以最新研发的一款鞋子为例,该款产品采用超轻量设计,使用可回收环保材料,具有透气、防水等功能,在亚马逊上定价为800美元。

陈晓康认为,打造好产品,是掌握市场先机的关键。他介绍,企业将通过引入欧洲高端设计师,强化在产品领域的设计与品位,并投入重金进行新材料、新技术、新工艺的研发,在继续深耕传统ODM的基础上,同步发展自有品牌。

随着事业版图的不扩充,如今,福建莱登克进出口贸易有限公司已经实现了多元化和规模化,业务涉及国际进出口贸易、金融投资、资产经营、教育文化、工程项目等多个领域,下属十几家企业,在国内外设有多家分支机构。

一路走来,莱登克每一步都走

得踏实,不求速度,但求稳健。“战战兢兢、如履薄冰”是刻在他骨子里的8个字。

“20多年来,外贸行业竞争越发残酷,我见证了太多外贸公司的大起大落,我希望带领团队保持积极向上的态度和勤奋敬业的精神。”陈晓康主要负责企业的生产和开发,很多事情至今仍坚持亲力亲为。

陈晓康表示,在晋江创业发展多年,离不开晋江这片创业热土提供的养分。在他看来,当下民营经济发展环境更优,企业家积淀更深厚,应该增强信心,发挥爱拼敢赢的精神,敢于创新,勇于作为。

外贸占比达50% 钜展机械在印尼设立网点



本报讯(记者 吴晓艳)近日,记者走进晋江市钜展机械有限公司生产车间,看到工人们正紧张有序地组装一批即将发往巴西的全自动EVA射出发泡成型机。这是一笔价值300多万元的订单,也是这家企业开拓南美市场的重要一步。“这批设备下个月就要发货,客户催得紧。”公司总经理邱浩穿梭在车间里,不时停下脚步查看装配进度。

一双鞋的品质,源头在材料,关键在设备。钜展机械自主研发的全自动EVA射出发泡成型机,正是生产高品质鞋材的核心装备。在海外市場拓展上,钜展机械走出了一条独特的路子。公司在印度、墨西哥、印尼、越南、泰国等8个国家设立了代理网点。代理商在当地从事配件销售和维修服务,同时推广钜展品牌。“这样效率更高,信任建立也更快。”邱浩说,售后服务方面,公司承诺24小时响应。工程师通过远程电脑连接,可以直接诊断设备故障,甚至帮客户调整参数。

在公司的研发计划表上,一款用于自动取鞋的机械手正处于关键调试阶段,目前进度约70%~80%,预计明年可达到98%以上合格率的目标。邱浩介绍,这款机械手还加装了扫描装置,相当于给机器装上了“眼睛”,可以识别产品瑕疵。虽然每年研发投入只有二三十万元,占运营成本的1%~2%,但钜展机械坚持“小步快跑”的迭代模式。“硬件已经做得很极致了,现在主要是改程序、优化控制系统。”邱浩说。