

捕风者 || 100%风机交付的背后.....

风者，无踪无形也；然捕风者心诚，则风亦感知而留焉。客户至上，疾慢如仇；有风的地方，就有三一重能人。三一重能（Sany Renewable Energy）继“御风者”之后推出品牌新栏目“捕风者”。“御风者”栏目“承时代之重，赋家国以能”，有情怀、有高度；而“捕风者”栏目则主要讲述三一风电人的真实故事，更接地气、更有温度。本期“捕风者”关注百分百交付背后的故事。



前情提要

2020年，三一重能承诺客户项目实现100%风电机组交付。在疫情防控和“吊装小高峰”双重挑战下，将不可能变成可能，全体三一重能人创造了奇迹。这背后，是集团高层的战略部署，是叶片轻木采购人员的异国坚守，是商务保供人员的资源保障，是物流运输人员的辛苦付出，是配套服务人员的全力支持，更是项目团队在风场一线的冲锋陷阵.....今天揭开百分百交付背后的冰山一角，讲一个三一重能项目经理朱超的故事。



三一重能项目经理朱超

01 “爸爸，你什么时候回来啊？”

——“爸爸，你什么时候回来啊？”

——“等项目完成，爸爸就回去了。在家好好听妈妈的话。”



朱超的三口之家

这段对话来自三一重能河南雅高项目、山西灵丘项目经理朱超和他5岁大的儿子。朱超老家在四川，今年项目紧，为了把疫情耽误的时间和工程进度抢回来，他已经连续8个月没休假也没回家了。每次和家里视频儿子都会这么问，他每次也都笑着哄着孩子这么答。可一挂断视频，脸上挂着的笑也难掩对家庭的亏欠之感。老婆孩子的生日，家里的大小事，这一年自己都没顾得上。

“今年一定要保质保量完成交付、保证客户的项目如期并网，无论什么困难都必须克服。”领导的指令还在耳边回响。

公司的重托，他的肩上责任重大；客户的催促，他也没时间去顾及家里。主动放弃休假的他，带着团队在风场一线奔波着。当人生的天平向事业倾斜时，家庭自然也就轻了。

“今年闰四月，算上阳历生日，3个生日都是在路上过的，挺特别的经历。其实这不算什么，今年我们很多同事也都主动放弃了休假，当公司需要，当客户需要，我们就要能顶上去。”当谈起自己今年的工作感悟时，朱超这样说道。

朝辞雅高，暮至灵丘，在两个项目间奔波对朱超来说是常事。沟通协调、运输调度、交付吊装、调试并网，他得协调好一切资源来保障顺利交付。有时候为了加快推进项目进度，客户一个电话，晚上12点仍照常起来开会。

“今年的工作节奏很快。不过三一人做事讲求的是‘疾慢如仇’，就是要快速响应客户。在外面，我们每个人的言一行代表的不是个人，而是三一的品牌和形象。”朱超说道。

在疫情防控大环境下，今年做项目，要经过重重考验。进入村庄需要通行证，与人接触需要健康证明，车辆也需要防疫消毒；由于风电设备属于特殊运输，需要清障，一个个石墩子，一个个路灯，拆除待车辆完工后再恢复；协调运输，协调紧缺的导引车资源.....一切都为了项目，为了快速响应客户需求，为了保障客户利益。

02 “老板，能给做一碗面吗？”



“老板，能给做一碗面吗？”河南平顶山苍头村的小面馆来了七八个戴着口罩的小伙子，带头的就是朱超。

三月的河南山上，仍是寒风凛冽。未见太阳就出门，如今日已西斜，长期忙碌的人已习惯了随遇而安。可这次，他们并没有那么幸运，一路上都没找到吃饭的地儿。找了好久，才发现这么一家店门半掩的小饭馆。

一切要从年初的路勘说起。风机设备下高速后运输到机位点，如何选择最优路径，既能保障运输又能节省清障成本，这是一个技术活儿。路勘是关键。

疫情复工复产后，为了保障设备顺利运输进场，朱超团队提出了5种运输路线方案都被领导否掉了。为找到更优路径，保障如期运输，朱超带领团队一大早就出发了。30公里的路勘，是他们今天的工作目标。不知不觉已经下午三点了，咕咕叫的肚子提醒大家原来没有吃午饭。

苍头村离县城还有很远，来回得两个多小时，如此一来今天任务肯定完不成了。可村子里有小饭馆也没有开，这可怎么办？在四下找寻之后，朱超敲开了一家半掩着的小饭馆门。抱着试一试的态度请老板给做一碗面，眼神里满是恳求。

看着又冷又饿的他们，并未开门营业的老板二话没说就去做饭去了。不一会儿功夫，一碗碗热腾腾的面端了上来，这也让大家感动得热泪盈眶。

面很家常，但这碗面成了他们吃过最好吃的面；天很冷，今天却成了他们最暖和的一天。

03 “不管谁的责任，先帮客户解决问题！”



“不管谁的责任，先帮客户解决问题！”朱超到灵丘项目现场首先表明了三一重能“以客户为中心”的服务态度。这也逐渐赢得了客户的信任和尊重。

原来是因为塔筒线缆问题，现场人员与塔筒供应商产生了分歧。按照合同约定，三一重能如数交付了足额电缆，谁知塔筒供应商在剪裁、保管过程中出现了差错，导致了线缆不足。但对业主来说，关心的是项目的进度和能否保质保量完成项目并网。

朱超既表明了为客户解决问题的立场，也为供应商解开了塔筒线缆不足的真因，维护了企业的利益和形象。随后在他的多方协调下，问题顺利得到了解决。

“先做人，后做事，这是我们三一人的工作作风。回应客户关切，解决客户痛点，坦诚相待，既是做人也是做事。”朱超说道，“随着三一重能市场占有率的提升，服务水平也将随之提升，这样才能更好地树立口碑、塑造形象，提升企业品牌影响力。”

朱超的一席话，体现了三一人的独特品质，也是三一重能人实实在在做事的集中体现。

窥一斑而知全豹。正是有了一个个像朱超这样为保交付冲锋陷阵的三一人，才有了三一重能今年的100%交付；正是有了一个个为客户创造价值的三一人，三一集团“品质改变世界”的企业使命才能得以实现。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/165928.html>