

# 伟特疫下寻突破

伟特机构（VITROX,0097,主板科技组）放眼每年营收与盈利双位数稳健增长，预期这个财政年写业务新高，取得强劲双位数增长。

虽然企业追求盈利天经地义，在业务与数字之余，伟特创始人朱振荣有更恢弘的追求，终极目标是借由科技开展“慈悲的创新”，让人类与世界更美好。

他不仅希望借科技改善农业与世人食物的问题，也希望改善医疗服务；正在积极筹备与设立学院培养科技人才、改善科技水平，期望驱动与提高企业同侪价值链，协助国家跳脱中低收入陷阱。

## 客户群遍布全球

2000年成立的伟特持续研发创新，主要产品是机器视觉检测系统（MVS），自动电路板检测系统（ABI）和电子通信系统（ECS）。

2005年9月12日，伟特机构（ViTrox Corporation Berhad），成功上市创业板（MESDAQ），随后在2009年11月9日转板至主板科技组。

目前，伟特领先全球的全方位自动机器视觉检测系统，拥有遍布东南亚、台湾、中美欧、日、韩、印度、澳洲、南美洲客户群，未来注重中美欧与东南亚。

## 全年料双位数增长写新高

尽管目前处于最坏时期，基于首半年净利近倍增长，朱振荣相信下半年仍可强劲增长，预期伟特全年创下强劲双位数增长的记录。

他表示，目前最大的挑战是交货，主要是原料短缺全球船运干扰，可能影响交货期。

他说，大马的全面封锁让人战兢，预期9月杪98%员工接种疫苗后，回厂上班的人数可以提高到80至100%，如果货源没遇上重大问题的话，产能相信能达到90至100%；7和8月间因槟城疫情告急，回厂上班人数只达60%，产能也只能达80%。

疫情期间伟特把供应商当伙伴，因此衍生的问题也较小，迄今幸好未有一家受冲击而必须长时间停业。

他披露，目前伟特有70至80%的产能，比今年头提升30%产能，有些产品甚至超过90%或是最高产能。

疫情前，全球有600个客户的伟特优化内部和加强生产线，让峇都加湾工业园区及全马的几十家供应商为稳固供应链，提供源源不断的支持。

“伟特感恩客户、员工与供应商的密切配合，因此预期这个财政年业绩有新的突破。”

伟特首半年70%营收由5G、电车、电脑相关与AI区块贡献，这些区块增长率也达70%。

伟特的先进检测方案涉及各个行业，包括电信、汽车、半导体等。

其供应商严守政府标准作业程序，尽量保持员工安全，提高产能支持伟特产能，大家尽力配合，把交付期做得更好。

伟特建立强劲的在地供应链，即槟城自动化聚合区（Penang Automation Cluster），该区专注精密金属铸造。

## 客户多元化 业绩平稳

朱振荣披露，在全球600个客户中，最大的占总营收不超过10%，同时跨越半导体末端和电子封装工业，所以业绩是比较平稳的。

2007年时，伟特某个客户占总营收85%，目前随著公司业务不断增长，该客户营收已稀释至个位数。

伟特每年的营收与盈利取得双位数增长，过去21年来，股价从当初的20仙，涨至20令吉。

不过，朱振荣戒慎不因成功而冲昏头脑，继续化危机为更大转机。

## 续专注内部成长

他说，今后继续专注内部增长，有意多元化至精密农业、医疗配备与生命科学。

他表示不强求并购增长，有因缘时自会加以把握。

他认为，首先需要企业文化的契合，注重以人为本，讲求诚正信实，感恩与关怀、“信任和尊重”、“承担”、“勇气”等核心价值；相信以此理念营运，可朝向同一方向成长。

朱振荣说，伟特的愿景是要成为全球最受信赖的科技公司，透过“慈悲的创新”为世人带来福祉。

企业的营收与盈利固然重要，他笃信透过爱心与慈悲，以科技改善人们生活，让社会进步、为人类造福，成为获崇高信任的高科技企业。

## 关注食安问题

朱振荣是名素食者，与其同仁也想透过科技，改善人类健康和减缓全球暖化问题，同时减少依赖外劳所衍生的社会经济问题。

他表示，大马的蔬果产能产量不足，若能够结合机器人与自动化与工业 4.0，进行大面积的种植与采收，同时精密的监控气候变化，可减缓气候变迁冲击；不施打农药的农产品也让人更为安心，还增加收获与确保产品品质。

他憧憬有那么一天，农夫只手持 IPAD 或手机，便对土地、气候、湿度、土质、植物的生长状况了如指掌，从而改善全球温饱问题。

他说，这不仅仅用于包括油棕的农业，也适用于医疗仪器，是伟特要努力的方向。

他指出，5G 与 AI 可以协助医疗，比如血压、脉搏、氧气量，或疫情期间的血氧等关键数据；若有可负担的仪器可以协助监控，当可减少死亡与病痛。

“这是伟特培训更多人才时，所要专注的方向。”

他说，研发需要有足够资金，伟特希望扩大市场与盈利，往“慈悲的创新”这个方向前进，这也是善的循环。

## 参观惠普激发创业念头

朱振荣来自森美兰，中学就读芙蓉中学，同时参与统考与高级教育文凭（STPM）考试，并北上檳城理大攻读电子电器工程系。

理大第三年时，获派往檳城的惠普（HP）实习，延长至 6 个月的实习，让他有机会接触生产线。

该名当时爱好摄影的大学生，观察到一架类似相机的工具，安装在机器的检测仪器，可检测到 0.1 厘米的晶片，并和机械手协作，觉得神奇而有趣。

理大毕业后，朱把创业的种子深埋心中，且继续往光学检测系统钻研，从购原件与写程式一手包办。

后来，他顺利在惠普任职 5 年，从中协助公司设立检测部门和研发此科技。

工作后的第三年，他参访惠普美国的总部，发现惠普从简单车间，变为世界级大企业，这激起了他创业的念头。

## “三剑客”初试啼声

1999 年的一天，同事兼好友萧国栋，从朋友口中得知一间本土的电子厂要安装视觉检测系统，让他决定放弃高薪出来创业。

朱以 27 岁擢升为最年轻的高级工程师，但他毅然以 2 万令吉起家，哥儿俩分工进行计划，萧仍留在惠普，放工后才来帮忙。

这项日以继夜的计划，经过研发与组装等程序，必须在 6 个月把首个产品做出来。

当时，一名曾经在惠普实习的电脑科系高材生杨学宏，写程序非常了得，由于那时候正好缺人手，他就这样成为了伟特的首名员工；杨目前担任执行董事。

那时，“三剑客”就在朱振荣的睡房内日以继夜钻研，在 6 个月内把首个产品做出来，并带到工厂进行组装，经过 3 天 3 夜后大功告成。

初试啼声，为他们带来了 4 万至 5 万令吉的赚益，此后很顺利的接获该厂第二与第三项订单。

## 办学院有教无类

伟特目前聘请 700 至 800 人，希望 5 至 6 年可增至 2000 至 3000 人。目前，其员工有 18% 为友族，2 至 3% 印裔，不乏出类拔萃的员工。

## 扩展产能

2021 年扩展产能 30% 后，伟特工业园 3.0 这个月杪将动工，预计 2023 年完成，将另添 45 万平方呎空间，新土地与资本开销介于 1 亿 5000 万至 2 亿令吉之间。

伟特有 2.5 亿令吉现金在手，作为上述用途，或会向银行贷款。

伟特正奋力开办伟特理工学院，放眼有一天从大学学院一路升格至大学。

“我们国家需要大量的工程师，来建立一个较为完善、可持续性的高科技生态系统。”

这是设于工业区的大学，教育文凭（SPM）与高级教育文凭（STPM）都可接受理论实践的学习。已向高交部申请执照，先是从文凭（Diploma）开始，过几年会按部就班升格至大学学院与大学。

朱振荣表示：“学员早上接受理论授课，下午到公司或厂内上班，所获的理论或知识马上运用到工作上；不仅不用交学费，而且有工资。”

他认为，如何培养更多人才，才是脱离中低收入陷阱的重点。

该学院将有教无类，他表示，友族在这个国家人口占近 70%，若友族若能在技术与人文精进，相信这个国家前景会更好。

伟特创导的这所学院对准大马全民，已向高教部提呈申请书，希望明年 1 月可运作。

这名伟特创始人观察到，友族员工中也有表现特出者，创造出好的产品，这胥视有无良好环境及提供所需指引。

## 拨净利 1% 供教育慈善用途

朱振荣说，伟特会拨出净利的 1%，作为教育与慈善用途，把公司的总裁和共同创办人兼高级行政总裁省下的薪金，用在这个部份。

他透露自己身为上市公司的总裁，薪金还不到 2 万令吉，因为决定把薪金差额用在教育这一块，培养更多孩子成才。会多吸纳理科生、文科生包括会计、人事部与技术员。

朱振荣话题转到硅谷的无私精神，提到当年 12 岁的乔布斯（苹果创始人），如何打电话给惠普的比尔休利特（Bill Hewlett, 惠普创办人），对方耐心聆听小孩要求，2 周后把要求的 3 个部件交到乔布斯手里。

之后，他还带乔布斯参观惠普的生产线，并允许乔布斯夏天时去惠普打工。

朱振荣表示：“对我来说，这种无私、愿意与人分享的精神，才能培养创业家的精神。”

他说，苹果、谷歌、脸书等把此精神用来支助美国史丹福大学；该大学所有智慧产权（IP）都不收钱，企业成功了向大学捐了很多钱，这就是无私的善循环。

## 专注工程科技与人文教育

他指出，国内大学还无法做到这点，浇灭了创业人的创意与创业热诚，企业的利他精神无法延续。

“企业利用社会资源，应该负起更大社会责任，这也是伟特当初萌起设立科技大学学院的初衷。”

伟特将专注工程、科技与人文的教育，希望在浊乱的世界，化为一股清流与典范。

上市亚太或华尔街不是伟特未来专注的地方。

“我们着重的是慈悲的创新，让科技可以帮助到更多人。”

他说，现在是专注吸引更多人才，花更多时间、资源研发产品。

## 助中小企业摆脱困境

目前市值达 90 亿令吉的伟特，也希望把科技与人文结合，可以跟国内中小企业分享，协助中小企业摆脱困境。

至于如何要提升到工业 4.0？朱振荣认为需把超过 10% 的营收，长期投资在研发上。

伟特过去 21 年以 12 至 15% 营收投入研发，且都没聘请低端外劳。

伟特员工的 98% 都是大马人，其中 2% 为外国高级知识分子。

## 公司“扁平化”

朱振荣同意这个疫情加速数字化进程，好的企业变得更好和加速数字化。

他指出，疫情前基本面佳、杠杆低的企业，就更有韧力。

他说，疫情把数字化进程推快 10 年，这也让伟特的订单应接不暇。

谈到推动公司前进，朱振荣说，伟特把公司“扁平化”，每个单位每年探讨如何持续创新，如何每年增加 20% 的客户群等。

“这个过程需做到踏实而又合和互协，一步一脚印去展开。”

他认为，只要继续不断的创新而为客户带来价值，客户就会愿意付钱与买单。

他指出，伟特的服务并非每样收钱，很多好东西与服务是不收钱的；这让客户觉得可以信赖，而建立起长期关系。

即便在疫情期间，伟特派送口罩和防疫物资，关怀员工、客户、供应链及社区，同时也透过慈济，捐助了约 50 万令吉购买医院所需的医疗器材和防护衣等。

## 以爱管理启发员工潜能

朱振荣以往是向西方管理大师彼得杜拉克学习，这是以西方人文与科学方法结合情理法的管理方式。

自从 2010 年以企业家参访花莲慈济后，觉得不需要管理的管理（自我管理）才是最高境界，以爱为管理而以“人有无限潜能”为启发，让每个人发挥最大的潜能。

他说，创建爱与关怀的环境，员工自会觉得心灵安全，可以无后顾之忧为公司与自己打拼。

这之中，要有勇气承担重任；可允许不断尝试，当然过程中不免会犯错，但也不要时时重复同样错误。

## 曾参与台湾企业家生活营

公司的企业文化注重合和互协，伟特大家庭在和气氛围，以感恩、尊重、关怀相处。

公司内设有咖啡厅、运动设施，同事工余之暇也可做环保，种花或者参与摄影俱乐部等活动。

朱振荣于 2010 年参与台湾慈济的企业家静思生活营，受到慈济全球网络推动的四大志业、八大法印推动慈善、医疗、教育、人文所震撼与感动。

由于志工与委员秉承甘愿做、欢喜受，有承担，大家走到最前、做到最后，让他深觉证严上人是最棒的 CEO。

从参与中也愿意透过企业启动慈悲的创新，朱振荣寄望可协助更多世人，使世界更美好。

### **最佳管理是启发自我管理**

现年 51 岁的朱振荣表示，40 岁过后，让他觉得最好的管理是能够启发人人自我管理。

伟特在职场的一些适当地方，张贴普世价值的静思语，希望起潜移默化作用，让职场和谐友爱。

### **客户第一员工第二 股东供应商第三**

尽管伟特股价已从当初 20 仙，飙涨至接近 20 令吉水平，朱振荣表示，伟特没把股东放在显著地位。

伟特的定位是客户、员工，第三才是股东与供应商；这些年来，股东已得到很好的回报。

朱振荣、萧国栋与杨学宏仍然是大股东，占了 50 至 60% 的股份；朱振荣开玩笑说，3 大股东的年薪相信是所有大型科技公司中最低的。

### **公共持股 25 至 30%**

他指出，伟特的公共持股约有 25 至 30%，其中外国持股达 8 至 9%。

询及是否会展开发红股等企业活动，他表示这不是优先之举，但不排除可能性，仍在考量中；一旦有具体决策，将会作出公布。

### **奉行 ESG**

伟特不仅推广全素食，在企业总部安装的也是让土地可呼吸的组合砖、太阳能发电、回收雨水等，公司很早就开始进行资源回收活动、关怀社区等活动。

对于过去所做的 ESG，伟特准备向股东、客户作公布，一些可以量化，一些著重质量，皆与全球报告倡议组织（GRI）的永续理念连结。

### **应建立国内工业生态留住人才**

朱振荣认为，要建立国内工业生态系统，把最好的人才留在国内企业，企业才有希望。

他说，外资并不是我国人才的唯一出路，外资可随时到来与撤离。

“我国扶持国内本土工业的生态很重要，这需要政府透过各种奖掖与扶持政策促成。”

[https://www.sinchew.com.my/content/content\\_2517318.html](https://www.sinchew.com.my/content/content_2517318.html)