

记者 丁林/文 周诚/图

张辰华个子不高,但眼神中能透出一份自信与果敢。他言谈举止的不经意间,隐约显露出他在海外生活、工作的烙印。国外的生活,造就了张辰华规范、严谨的生活和工作态度,与张辰华见面的这天,天气闷热,他依然是一身西装、领带的装束。

从上个世纪90年代初远赴美国求学、工作,到世纪之交,再次踏上祖国土壤并将事业扎根故乡,这10年,张辰华看到的不只是商机,更有着对故土的无比怀念。

“梯升资讯”是 Total Solution & Technology 简称“TSnT”的音译,这家由张辰华一手打造的企业管理与信息技术咨询服务公司,不仅在合肥,乃至在全国,都是行业的领军者。

## { 张辰华 }

### 美国汽车城归来的信息化解决人

#### vol.1

##### 远赴美国留学的科大研究生

有的人注定要远行,年轻时代的张辰华就是其中之一。

1990年,在顺利拿到中科大硕士学历后,一心想去国外看看的张辰华,于次年春天来到美国密歇根州著名的汽车城底特律。深知光凭国内的学历尚不够,张辰华随后又在韦恩州立大学继续深造,并一举拿下物理学和计算机控制双硕士学位。

“物理学是根子,在中科大时就主攻的专业,这个不能丢。”但是,受限于物理学的就业范围,张辰华不得不选择计算机控制作为自己另一个研究新方向。

凭着计算机控制方面的专业知识,1994年,张辰华进入福特汽车公司工作,“主要负责日常办公中的计算机系统和网络维护”。然而,没过一阵儿,公司为了打开中国市场,专门成立中国事业部,因为是华人的关系,张辰华成为新部门的一员。

“中国事业部,当时成立的目的是为在中国成立的福特合资公司服务的。”在接下来的工作中,在这个有交叉功能团队中,张辰华开始接触企业信息化系统以及实施。在如今看来,这足以改变其一生。

但,真正使得张辰华下定决心继续往企业信息化管控方向发展的,是1996年。

那一年,福特汽车参与江铃汽车改组,志在将江铃汽车非主营业务全部剥离;作为福特汽车内部顾问,张辰华此次以信息化系统建设协调人的身份负责江铃汽车信息化系统实施项目,这也是张辰华首次承担如此大的实施项目。通过在福特的这段工作经历,他对国内企业也有了更深刻的了解,中国企业需要先进的企业管理理念和信息化管理系统。

#### vol.2

##### 著名咨询公司的高级顾问

1997年底,完成江铃汽车信息化实施的阶段任务后,张辰华回到美国并开始思考新的职业生涯:作为一个企业内部信息化人员,往往是有行政命令“开道”,离职顾问的专业化还有着不小的距离,尽管这是家全球顶尖的跨国公司,而在外部环境下工作的咨询顾问完全凭借智慧、影响力和软技巧来取胜。思量再三,张辰华认为自己“更愿意接受这样的挑战!”

随后,他义无反顾地离开了福特,开始追求他全新的职业目标。虽然家人及朋友对他离开全球汽车行业顶尖企业表示惋惜,但张辰华却坚信,外部的环境更能够锻炼自己,让自己更加专业化、职业化。

经过努力,张辰华来到了世界著名的咨询公司德勤咨询公司,并先后参与了近10个管理咨询项目,其中不乏咨询费高达几百万美元的大型项目。

2000年初,在外多年的张辰华,决心将国外先进的企业管理理念和信息化系统实施经验带回家。“我决定回来,是十几年前,当时,有一种使命感,我需要为国内企业管理做一些事”。历经艰难,发展到今天,我觉得很值得——我们为企业创造了效益,为社会带来了价值,同时,也得到行业的认可。”张辰华说,今后的路还很长,梯升的目标是要在企业管理咨询和信息化方面,创造出一条中国式的发展道路,为企业创造出更多的价值。

#### vol.3

##### 汽车制造商的“好伙伴”

2000年春节,张辰华回国考察。随后,将公司总部定在曾经学习和生活过的合肥。

作为信息技术行业,在张辰华决定在合肥“起家”时,不少生意伙伴曾抛来异样眼光。“为什么会在合肥?北京、上海、深圳不是更好吗?”面对此类质疑,张辰华会反问:“你知道IBM总部在哪吗?北卡州的拉里,一个很不起眼的小镇上”。

回国后,梯升资讯承接过多个大型项目的信息化实施项目,这其中包括北大方正电脑、也包括如今已上市的佳讯飞鸿。目前,张辰华已经把自己的业务半径扩展到了海外,“2001年承接的韩国项目,使得梯升成为中国第一家去国外做企业信息化咨询的本土公司”。

江淮汽车,张辰华在安徽本土的第一个合作对象。时至今日,当初为了说服江淮汽车上马一套企业信息化管理系统,自己和另外一个合伙人唐明博士的不懈努力还依然历历在目。幸运的是,张辰华的解决方案,得到了时任江淮汽车掌门人左延安的认可。

现如今,梯升资讯的客户对象已经延伸至更多的大型制造企业。江淮汽车、安凯客车、广汽乘用车、北京汽车、中兴汽车、陕汽重卡、东风零部件集团、李尔、江森自控等在内的国内、外大型汽车及零部件企业与梯升建立了深层次的合作关系。

张辰华最初的梦想正在实现。

下一阶段,梯升资讯不仅仍要作为企业信息化的中高端服务商,继续为客户提供专业化咨询、实施服务;同时,按照张辰华的计划,梯升还将打造一条更长的产业链——将一个个地解决方案整合成更具有广度、深度的高端产品线,让梯升的产品与服务能覆盖更多、更广的行业及公司,也让梯升步入快速发展的新通道。