



王志伟(右)在车间与同事沟通业务。 通讯员 彭月娟 摄

王志伟： 做冲出国门的“钢强人”

通讯员 彭月娟
记者 王育民

从只身一人闯荡商海,到成为一家金属制品公司和两家贸易公司的董事长,他凭借自己的坚忍和诚信,让自己的钢材产品冲出国门,走向世界。

他就是王志伟,一个用十年时间炼成的“钢强人”。

1 “创业是我一直以来的梦想”

2000年从唐山粮校毕业后,王志伟先后在唐山市三门冶金炉料有限公司、天津第一轧钢厂做销售工作。“勤勉、仁义、厚道”,这不仅是同事们对王志伟的评价,更是客户对他的认可。

短短几年,王志伟便从销售员晋升为销售科长,他的客户数量达到了200多名。傲人的业绩不仅让他收获成功的喜悦,更让自己本就怀着的一颗创业心愈发膨胀。

“从工作那天开始,我一直就想着有一天自己给自己当老板。创业才是我真正的梦想!”

在给别人打工8年,积累了一定的经验和人脉后,王志伟终于决定要自己“大干一场”。2008年,他毅然辞职,走上了创业之路。

隔行不取利,王志伟决定从自己熟悉的“老本行”做起——他注册成立了迁安仁泰贸易有限公司,主要从事带钢、热轧卷板等销售业务。

“愿景是美好的,但一旦付诸实践,便会有太多想不到的困难。现在回头看看,也正是创业路上的这些艰辛,才使得我一路披荆斩棘,留下了许多经验与教训。”回忆起公司初建的困难,王志伟万分感慨。

所谓公司,其实只有王志伟一个光杆司令。而公司的资金,却只是一笔东拼西凑才筹集到的七八十万元,而这对于一家做钢铁贸易的企业来说,实在是个不大的数目。创业初期,王志伟便面临着极大的挑战。

面对公司小、资金薄、客户少的局面,王志伟决定用精准定位客户的办法,力争把每一单做好,让优势最大化。

于是,王志伟只身一人便登上了开往南方的火车,开始了他的市场开拓之路。

年轻、干劲儿足,是当时王志伟最大的资本。因此,作为目标市场的华东、华南地区,只要是新成立的工业园区,几乎都收到过王志伟的名片。

“当时别说出租车,连公交车我都很少坐。”回忆起开拓市场的艰辛,王志伟说道,所有的路途基本靠双脚走,背着公司宣传手册,挨家挨户推销产品,但收获的往往是冷脸和凤凉话。“走了一天的路,晚上回到小旅馆的床上,就再也不想起来了。”受尽委屈的王志伟,曾一度想过放弃。但是,创业的梦想支撑着他走完了那段最艰难的路程。于是,第二天一大早,王志伟又满怀希望地继续出发。

精诚所至,金石为开。凭着熟悉精炼的业务、仁义厚道的性格,王志伟逐渐打开了市场。到了2012年,仁泰贸易已经有了稳定的客户支撑,客户遍布全国各地,王志伟又在上海自贸区成立了一家外贸公司,侧重做出口贸易。

在开拓非洲市场时,有一次已验收合格的货物在装卸过程中出现了破损,但该货物已经拍照存档,按道理损失与仁泰贸易无关,王志伟却主动将责任承担过来,补发了部分产品。客户大受感动,就此成为了王志伟的铁杆客户。“不仅要和客户做生意,更要和他们做朋友。”

之后,当外商需要购买中国产品时,总是会想起王志伟这个中国朋友,他不仅为他们提供信息,还帮他们寻找合适的商家。

赢得外商的信赖和尊重,便是王志伟的生财之道。

2 “企业不前进就是倒退”

尽管经过外贸生意,王志伟的企业得以壮大。但是,产品太过单一,仅有的盈利手段在激烈的市场竞争中变得十分薄弱。这个问题一直困扰着王志伟。

“企业一直处于一个状态,不前进就相当于倒退!”王志伟对此有着清晰的认识。

为了能将企业长久地做下去,王志伟将调整企业结构,延伸产业链,作为增强企业抗风险能力的一大法宝。

2013年,恰逢处在政府鼓励发展耗钢企业的大背景之下。善于抢抓机遇的王志伟,决定在经济开发区建立自己的产品生产基地。一手抓好钢铁贸易,一手干好实体加工。

说干就干,从此王志伟踏上了产业升级之路——着手筹建金属制品公司、跑办手续、建造厂房、招聘人才……王志伟忙得脚不沾地。

仅仅过了半年,占地40亩,投资3500万元,装备了剪切设备7条、开平设备2条,具备国内一流水准、关键设备从国外进口的全自动数控钢板生产企业——迁安市仁泰金属制品有限公司正式成立。该公司采取订单式生产方式,以销定产,产品从翼缘板、腹板、汽车大梁板到合金扁钢,品种多达十几种,并可按客户要求对钢板实施纵剪、横切、热冷轧开平等个性化加工服务,年消耗钢材30万吨。

本着仁义诚信的宗旨,2014年,王志伟成立外贸团队,全面拓展海外业务。

3 员工是一家公司的根本

谈到公司的发展,王志伟认为只有拥有一支充满活力和锐意创新的优秀团队,才能立于不败之地,获得长足发展。

目前,仁泰公司有员工60余人,平均年龄只有35岁,“这支年轻的队伍才是公司的根本”,这是王志伟常挂在嘴边的一句话。

今年4月15日,仁泰公司的全体员工参加了2018中国迁安第三届国际山地越野马拉松赛的10公里欢乐跑。“名次不重要,重要的是把大家聚在一起。”王志伟每年都会让员工定期组织爬山、徒步等活动,他总带着大家积极参与。“平时工作非常紧张,多组织些运动、聚餐活动,既能让大家放松放松,也能增加大家接触的机会,工作上的一些小矛盾,有可能就化解了,增强了公司的凝聚力。”

员工取得成绩时,王志伟总是与他们一起庆祝,而当员工遇到困难时,他总是积极主动地帮他们解决。

今年春节之前,仁泰公司的一名员工下班时不幸遭遇车祸,王志伟在得到消息后的第一时间赶去医院进行探望。由于这名员工头部受到重击,造成颅内积血,需要转院

到唐山做开颅手术,但由于员工家庭条件一般,而事故另一方却也一时拿不出钱,治疗面临被延误的局面。得知这种情况后,王志伟组织公司上下为受伤员工捐款,当天就筹集善款28000余元,其中有王志伟自掏腰包的15000元。而他也不清楚这是他第几次为需要帮助的员工捐款捐物了。

由一个人的小公司起家,王志伟的这家民营企业经过10年的发展,如今已经壮大为一个金属制品公司和两个贸易公司,而王志伟的头衔也从总经理变成了董事长。

从怀揣创业梦,到打出一片属于自己的天地,王志伟如今荣誉满身——2014年荣获“唐山市创业之星”称号;2015年荣获“优秀中国特色社会主义事业建设者”称号,同年仁泰公司被评为“唐山市十佳转型升级会员企业”;2016年光荣当选了迁安市人大常委会委员、迁安市工商联副主席、中国民主建国会唐山市委迁安支委主委……

“下一步,我要继续在产品延伸上做文章,进一步增加产品附加值,拓宽国内外市场。”37岁的王志伟谈到未来规划,显得雄心勃勃。

目前,王志伟公司的产品远销风比亚、埃塞俄比亚、肯尼亚、伊拉克、约旦、印度、孟加拉、越南、菲律宾、韩国、墨西哥等国。

■ 组织机构

主办单位:

共青团唐山市委
河北日报报业集团唐山分社

协办单位:

燕赵都市报冀东版
唐山市青年商会