

青山不老

——记河南兰兴电力机械有限公司董事长王素兰

本报记者 麻 酪 本报通讯员 王 娟 周双林



在车间,王素兰(左)更像是一个熟练工人。

序 曲

50岁那年,她选择创业;70岁那年,她倾其家资,选择二次创业。

有人经商,徒为财富,而财富终将是一串数字;有人经商,空为欲望,而欲望终将是镜花水月;有人经商,却为实现人生价值,在自我超越中积淀生命的厚重。

知命之年、古稀之际,对于每一位中国老人意味着什么?

对于她,却意味着,这20年来沉甸甸的人生;意味着,梦想常在,青山不老。

老人叫王素兰,温县人,今年72岁,现任河南兰兴电力机械有限公司董事长。她用20余年的时间,一手打造了兰兴电力公司。在事业如日中天之际,她却作出了一个出乎所有人意料的决定——倾其20年积蓄,进军皮革业。这位未曾迈进过学校大门、热爱生活、低调做人、务实做事的老人,用事业的轨迹撰写了一段常人无法复制的传奇人生。

上 篇

8月27日,这是笔者最近一次对王素兰的采访。过去,每一次采访王素兰,对笔者都是一次精神的洗礼与震撼。我珍惜与这位商界老人的每一次直面沟通,渴望从她温和而坚韧的目光里汲取力量的力量。与往日不同,采访前我却泛起了一阵莫名的悸动与不安。

也许是怯于面对,我想,此行注定是一次忐忑的心路历程。

因为我知道,2012年年初以来,这位老人承受了太多太多……

话题还要从兰兴革业项目的上马说起。

2011年前后,王素兰每日殚精竭虑,思考着选择什么新项目才能使企业拥有更广阔的发展空间。有心人天不负。在一次跟随温县县委书记魏曰高赴浙江温州参观考察时无意间“嗅”到了机会。一路上,她看到温州的制革业红红火火,效益很好,但企业规模普遍偏小。王素兰自付道:“规模效益一定潜藏着巨大的商机。”只用了20天的时间,王素兰决定倾其所有二次创业,发挥规模效益,跻身皮革行业前列。

在全家人看来,这是一个疯狂的决定。当前宏观经济形势萎靡不振,拿出平

生所有积蓄,投资到一个陌生的领域,对一位本可安享天年的七旬老人意味着什么不言自明。“妈,你年纪大了,去年又刚做过心脏支架手术,咱别太操劳了行吗?”儿女多次劝母亲。对于事业,王素兰拥有一颗不服输、不安分的心。在她的人生字典中,事业、生活和人生的价值是水乳不分的。“我这个人一旦有想法,就想拼一拼,这个性格一直改不了!”乐观的王素兰斩钉截铁地说。

人算不如天算。相隔不足一年,很多业内人士都未曾预料到的情况发生了,皮革市场风云变幻,行业整体陷入低迷。对于二次创业,王素兰首先必须直面两个挑战:一者,对于新行业,王素兰不得不“摸着石头过河”。严冬时节,投资3.6亿元的皮革项目在温县产业集聚区破土动工了。基础设施建设、设备采购、技术人员引进、自主设备研发,还有林林总总的拆迁等问题,都需要在半年的时间内顺利解决。二者,在行业阴雨连绵的大气候下,新的企业需要树立品牌,打开市场。经验不足、人才匮乏、市场不认可,都是王素兰需要一一破解的难题。

想到这些,我禁不住为王素兰捏了一把汗,默默地为老人祈祷。

“经营企业哪有顺风顺水的!和以前一样,遇到困难就想办法克服呗。”王素兰的语音和语速不减当年,更不改昔日那分从容与自信。看得出来,古稀之年的王素兰身子骨依然硬朗,精神依然矍铄。我对老人的担忧亦由此释怀。

忆往昔,峥嵘岁月稠。50岁那年,当王素兰选择创业时,就靠着家中1.3分斜角空地搭个棚,开始自己加工模具。100元钱起家,赚三五十元就攒起来,攒够一二百元就揣上几个馒头、几瓶水外出考察市场。三年过去了,她几乎没有什么积蓄,因为她把赚来的钱都用在跑市场、进设备上,以扩大企业规模进行再生产。“那时候没有钱,千难万难都能拼出一片天地。如今,公司有了本钱和经验,为啥不再闯一闯呢!”王素兰一如既往地乐观。

2011年春节前夕,王素兰对皮革行业作了深入考察后决定进入该领域。为了使新项目尽快投产,她把订购设备与项目基建同步进行。农历腊月二十五,她还在与外地客商谈设备问题;农历腊月二十七,她就迫不及待地动身前往温州实地考察生产设备。是时,天公不作美,刚出温县就飘起了雪花,一路上大雪纷飞,行路异

常艰难。为了节省时间,王素兰白天和她的团队访厂家、谈设备,饿了就买些面包充饥;为了晚上继续赶路,王素兰为大家买了几床棉被,以便在行途中过夜。她自己则窝在商务车的后备厢里闭一会儿眼。几天下来,王素兰脚跑肿了,还患上了腰椎间盘突出。“雪片落到车上就变成了冰,自己脚边全是厚厚的冰茬。”王素兰回忆道。王素兰说:“创业时没钱,舍不得吃,舍不得穿。现在有钱了,舍不得的却是时间。机遇稍纵即逝,慢不得,等不得。”

王素兰戏称自己是“憨大胆”。在兰兴创业之初,很多设备都是王素兰自己研发的。数百万元的进口设备,她拿个尺子量来量去,钻在车间里几个月,硬是自己研发出了新产品。“自己研发的机器,一台就

能为公司节省几十万元呢!”王素兰说。

同样,创办兰兴革业时,王素兰依然勤俭节约、自力更生。“这样做,一方面是为了节省资金,但更重要的是挑战自我,保持多年来艰苦奋斗的作风!”王素兰解释。为了尽快熟悉行业,她全程参与每一道工序。在一次订搅拌罐设备时,经过一番商谈,对方给出15.8万元的最低报价。为了节约成本,王素兰拿着尺子左量右量,在图纸上画来画去。看着这个有趣的老太太,供应商调侃地说:“这十几万元的专业设备,你能看懂?”

王素兰想,现在是行业淡季,公司的订单不多,工人有闲时间,如果自己造设备,在节省资金的同时,也能让工人增加些收入。回到公司,她马上带领技术人员用了两周时间,研制出了一台搅拌罐。这一回,王素兰仅用了5.8万元便生产出了价值15.8万元的设备。“虽说公司不差钱,但投资几亿元的项目,用钱的地方多,能省还是要省的。”王素兰不但自行研制出了好几台大型设备,有几次在专家看来难以解决的技术难题竟然也被王素兰和她的团队奇迹般地攻克了。

在兰兴革业项目建设期间,一次,一位外地请来的工程师面对一个高难度的

“穿管”工作犯了难。“3个熟练工人做这项工作尚需要两天时间,但眼下连个懂行的工人都没有,看来要影响工程进度了。”工程师抱怨道。“这活儿交给我们兰兴职工去做吧,明天早上保证完成,不会耽误工程进度的。”王素兰说。

“不行,不行,这可是高难度的技术活儿,万一质量不过关,回收率就不达标,生手干不来的。”工程师把脑袋摇得像拨浪鼓似的。

“你放心吧!”王素兰向工程师打了包票。

经过一个昼夜的奋战,王素兰如约交工,且回收率居然高达99%。工程师惊讶地赞叹道:“真没想到,兰兴人这么能干,您的团队太厉害啦!”

说到这里,王素兰自信地笑了。王素兰认为,摸索新领域是个循序渐进的过程。况且今年制革行业不景气,产品出口受阻。当前,即使赔钱也要使客户满意。新公司必须在与客户的磨合中建立信任、展现实力。今天的小订单,孕育了明天的大订单。“我坚信,兰兴革业的成长就像当年的兰兴电力一样,只要我们一步一个脚印,实干苦干,诚信经营,一定会拥有自己的一片天地!”

下 篇

王素兰的创业历程分为两半——20年前以百元起家,遥望梦想,一往无前,豪气冲天;20年后以数亿元跟进,沉淀人生,奇异卓著,高潮迭起。对这位老人而言,“经商”已不再适用于词典中的意义,她的人生价值也在不断自我挑战中得到感悟与升华。

为了读懂她,很多人总结出了不同版本的“兰兴精神”。那么,“兰兴精神”到底是什么?老人摇摇头说:“我只知道,认准了目标,就义无反顾地走下去,路虽曲折,却很快乐。”

是,梦想常在,青山不老。

一股拼劲 决定企业的成败

1989年,兰兴电力成立伊始,王素兰接到了一份价值16万元的大订单,但客户要求王素兰在3个月内研制出一批原为意大利进口的防扭钢丝绳产品。当时,我国仅有一家企业依靠进口设备才能生产出这种产品,而且价格昂贵。在业内人士看来,这个订单绝对是一个烫手的山芋。接还是不接?没有多想,王素兰就一口答应了下来。“当时,我就一根筋,攻克这道难题,就等于企业爬过了雪山,看到朝阳。”不服输的王素兰发誓要啃下这块硬骨头。

拿着一小段样品,王素兰陷入了沉思。她在办公桌前一坐就是两个小时,此刻,她唯一的感觉就是:巨石压身。企业刚创建,家底薄、缺设备、少技术,咋办?正在王素兰一筹莫展之际,客户又打来电话,说打听到有一家国内企业一个月内就可以交货。

遣将不如激将。客户的不信任正应了

我们常说的那句老话。改变公司命运的大订单绝不能让它溜走!情急之下,王素兰当即承诺对方,兰兴公司一个月内也可以按合同交货。“听到客户的信息,浑身热血沸腾,只想挑战自己,和命运再拼一把。”

此情此景,王素兰记忆犹新。从技术层面上讲,一根钢丝绳好生产,12根钢丝绳编为一根防扭钢丝绳则有质的不同。王素兰认为,世上无难事,只要肯攀登。随后,她既要研究防扭钢丝绳的生产技术,又要研制生产防扭钢丝绳的设备。没有参考设备,她就利用农村“土设备”编麻绳的原理开始研制生产机器。10多个日夜,她和工人吃住在车间,一次次失败,又一次次试验,终于研制出了国内第一台防扭钢丝绳生产设备,填补了我国在该项技术上的空白。

当客户得知王素兰研制出了极具市场价值的设备,覬覦之情难以控制,情急下便打电话要挟王素兰说,如果兰兴公司在一个月内不能按合同交货,就要拉走她的生产设备。一个月后,在客户惊诧的目光里,王素兰按时交货,赚到了公司的第一桶金。很快,王素兰的名声在业内传开:“河南有个王老太,生产出了防扭钢丝绳,真厉害!”

这一次,王素兰战胜了自己,也抓住了“兰兴”的命运,企业由此驶上了发展的快车道。

一把尺子 丈量行业的高低

1998年,一家四川送变电企业高价购进了意大利、加拿大等国的进口设备,却因无配套牵引机大卷轴而无法正常运转。

半年过去了,业内很多企业都曾尝试为其提供配套产品。毕竟这是一块价值500万元的“大蛋糕”。但最终没有一家企业有能力为该设备生产出配套部件。

王素兰得知消息后,随即只身入川,毛遂自荐。

注册资金35万元,小作坊也敢来竞标?我凭什么相信你!对于他乡来客,对方毫不客气地奚落道。王素兰说:“我马上回老家借500万元做押金,完不成订单,这钱全归你!如果我中标,我还能保证每吨产品竞标价格低1000元。”

“行,第一次接触,我相信你一次!但你必须保证3个月内交货。如果中标,下次你带个工程师一起来磋商细节吧。”看到王素兰的气势,对方思忖片刻,勉强答应。

第二次入川,王素兰又是只身一人。这可激恼了客户。“你怎么又一个人来了,你的工程师呢?”

“我就是!”王素兰平静地说。

“你?!这样吧,我把我们企业的总工程师叫来帮你量数据!”对方有些愤怒地摊摊手。

王素兰和总工程师一起来到车间测量进口设备。总工程师量完一个数据后,王素兰拿着尺子再核一次。

当测量第三个数据时,这位工程师笑了,“您先量,我在后面复尺!”当测到第六个数据时,工程师放下了手中的尺子,不好意思地说,看来您真是位行家里手,就以您测量的数据为准吧!

此时,站在一旁的总经理才如梦初

醒。

回到公司后,王素兰一头扎进车间里,一忙就是一天一夜。

就这样,一晃3个月,交货的时限到了。当对方在电话那头心神不宁地催货时,王素兰却站在仓库外,正指挥着工人将设备装车,准备运往四川。“您放心吧,耽误不了工期!”王素兰胸有成竹地说。

不久后,这批500万元的订单变成了2000万元的订单。此时,王素兰的身价已逾千万。

一次机遇 主宰命运的进退

进入新世纪以来,按照国家电力行业相关标准要求,在王素兰的带领下,兰兴公司先后开发出了编织型防扭钢丝绳、系列液压牵引机、液压张力机、系列MC尼龙滑车、光缆滑车、钢丝绳线盘等10多种输配电线路施工设备。此时,兰兴电力的产品不仅畅销全国,而且成功打入国际市场,并历史性地在阳准线、洛郑线、三沪线等西电东送工程、小浪底、三峡等国家重点电网建设工程和农网、城网改造工程输配电线路施工中得到了广泛应用。

2004年,乘着国家“推进西部大开发”、“推进中部崛起”、“振兴东北老工业基地”的政策东风,王素兰预测:未来15年内国家电力投资、输变电施工设备市场需求率分别将以每年15%和20%的速度增长。

机不可失,失不再来;天予不取,后受其咎。抓住历史机遇,王素兰果断决定在温县产业集聚区新建面积300亩的河南兰兴电力机械有限公司,并与北京一家公司进行战略合作,共同投资1.5亿元引进

德国、意大利、美国等关键技术设备,兴建了系列成套输变电工程施工设备项目。

此举实现了兰兴电力发展史上的第二次飞跃。2008年,在由国内18家省级送变电公司分标段承接的、晋东南经河南南阳至湖北荆门100千伏特高压输电线路示范工程中,使用的放线设备与机具大部分都由兰兴公司提供。这是国内乃至亚洲第一条特高压交流输电线路,也是世界首条正式投入商业运行的特高压输电线路。

一次,国家电网公司相关负责人考察工程时,为这些极其重要的高科技设备竟然出自一个县级私营企业而大惑不解。为此,该负责人还专程来到兰兴公司实地考察。当他看到兰兴公司的软、硬件条件后,对企业实力感叹不已。

一分真情 播撒人间的温暖

常言道,商人重利轻别离。王素兰却说,人无情义不言商。

“要做生意,先做人。客户相信你,你就成功了一大半!”创业20余年间,王素兰始终将诚信视为企业的生命线。王素兰认为经商如做人,无论何时何地,兰兴人都会全力以赴,想客户之所想,难客户之所难,决不辜负客户的信任与重托。

2001年年关,忙活了一年的王素兰与家人其乐融融地一边包饺子,一边欣赏窗外鹅毛般的飞雪。

电话响了,想必是拜年的。“您是王总吗?我是广西的客户,我们在深圳施工现场遇到了大麻烦,40台滑车型号不对,必须更换!”一个陌生的声音从电话那头闯了进来。

“我们打听了很多厂家,都说只有您才能帮我们!实在对不起,大年三十打扰您,但工程不等,我真是没办法了。无论如何,希望您能帮我们赶制出这批设备。”

“大兄弟,你要是真遇到了难处,这个活儿我接了。”

吃了饺子,王素兰就冒着大雪出了门。她开车到工人家,一家家地解释,再一个一个把工人往厂里接,当她把最后一个工人接到厂里时,新年的钟声敲响。

工人们连夜开工,有人购料、有人生产、有人装车、有人送饭……

工人在忙碌中迎来了春节。农历大年初三5时,对方如约而至。天寒地冻,路不好走,王素兰亲自开车迎接来自远方的客人。

没想到,一路走来,全国各地普降大雪,走到河南地界,高速公路全封了,为赶时间,这位客户徒步走了一天一夜。

“饿了吧,别急,货都准备妥当了,先吃口热乎饭再说。”

望着眼前这位和蔼可亲的老人,客户想说句感谢的话,但终究什么都没说,40多岁的汉子强忍着满眼的泪水。

临行前,汉子对王素兰说:“大姐,我会一辈子记住您的!”

人物背景:王素兰,温县人,现年72岁,现任河南兰兴电力机械有限公司董事长。兰兴公司诚信为本、厚德载业的企业精神,为王素兰赢得了社会各界的广泛赞誉与尊重,曾被授予“河南省劳动模范”、“先进工作者”、“十佳创业标兵”等荣誉称号,并当选为焦作市人大代表。

(本版图片均由兰兴公司提供)



王素兰(右二)和意大利客人在一起。



王素兰(左二)向委内瑞拉客人介绍情况。



王素兰(左二)在巴西电力展会上。