

纪传麟:

眼观时势之变 铺就创业之路



众人羡慕眼神中,他走进了省直机关大院捧起“铁饭碗”;父母坚决反对声中,他毅然走出机关大院下海创业;从一个人一间房开启创业生涯到三个人两间房接下亿元大单,他只用了四年时间。如今,公司越做越大,实力越来越强,他开始沉下心来做文化、做民生,努力把步子迈出去,设立“信息前哨站”,把国外最先进的技术引入国内市场。

他就是山东益高环保节能技术有限公司总经理纪传麟。

本报记者 高倩倩 赵清华

一个人一间房 开启创业之路

冬日清晨,天气渐渐有了寒意,济南市高新技术开发区某新建写字楼的一间办公室内,山东益高环保节能技术有限公司总经理纪传麟开始了一天的忙碌。他和员工们讨论工作的热情似乎温暖着略显清冷的办公室。

古色古香的装修、低调内涵的茶盘透着些许古板严肃,纪传麟幽默随和的言谈却传递着亲切。谈及自己多年来的创业经历,纪传麟直言,“那可太复杂了!”

纪传麟是个地地道道的济南人。1994年大学毕业后,他在大家羡慕的眼神中去了某省直机关单位做办公室相关工作。“刚开始干的活很杂,不像现在都有具体分工。整理资料,迎来送往,到工地上参与一线施工等,可能每项工作都会涉及。”纪传麟说,这样的工作也很锻炼人,他那时就跟着工程师们边干边学。

到了1997年,国家开始推

行政企分开,纪传麟平静的工作也起了小波澜,他调至建委系统上班,“那时和各个部门打交道比较多,和同学同事朋友们聚在一起玩得比较多。”纪传麟说,机关单位的工作太拘束,很多想法不能表达出来,有很长一段时间,他都在自我分析“这种生活真的适合我吗?”

1999年,市场经济浪潮袭来,为了鼓励公职人员下海经商,国家还出台了“免税三年”、“保留职位”等优惠政策,纪传麟在父母的反对声中毅然走出机关大门,开始自己创业。“当时来说就是相当叛逆了,在老人眼里,这就是不务正业。”纪传麟说,那时的想法很简单,就是想通过自己的努力买房买车还能有些存款,自己去试一试,哪怕不行再回来。当年,纪传麟用自己的积蓄,托朋友帮忙在千佛山脚下的某创业园租下了一间不朝阳很偏僻的办公室,开始了一个人一间房的创业生涯。



纪传麟

巧避金融危机 引进美国高端技术

从2008年开始,纪传麟越来越感觉到,一线施工的技术含量较低,并不是建筑行业大的发展方向。他开始考虑转型,寻找更好的项目。“要想取得长久的发展,必须寻求与高端技术合作。”

与高端技术合作,势必需要雄厚的资金基础。2008年那场席卷全球的金融危机,对很多建筑公司来说都是一场噩梦,而纪传麟则凭借其敏锐的嗅觉在危机前期预见到了这场金融界的大风暴,他的公司在这场危机中逃过一劫。

事情发生在一次外出考察途中,纪传麟是在香港这种经贸开放的地方没吃到泰国香米让他很纳闷,后来到深圳参观工业园区,看到大部分工厂都贴了封条。随后纪传麟从看门老大爷口中了解到,原来工业园区的很多外国老板因为企业资金链断了都跑路了,在中国工业区最前沿金融危机已经袭来。“回济南后,我用了近半年的时间来追欠款,等清理完这些三角债,金融危机就蔓延过来了。”

2009年,纪传麟将合作对象锁定在一家世界500强企业,专门生产研制节能环保路用材料的美国公司。“它最吸引我的地方是产品能够显著地节省燃料



公司员工正在上课“充电”。

消耗量,减少温室气体排放,并消除在生产施工过程中所产生的有害沥青浓烟及气味。”

经过不懈的努力,纪传麟赢得这家公司的信任,成为其山东总代理,也是覆盖山东、河南、河北三省的区域加工商。随后,纪传麟用整整1年时间办理相关手续,征地建厂房。2010年,山东益高环保节能技术有限公司(下称山东益高)在日照正式成立,“随后将新产品投放到山东市场,反

响特别好。”

“这种真正的绿色公路技术能有效延长施工季节,延长公路使用寿命。此外,该材料已于2005年进入中国市场并成功应用于北京奥林匹克运动中心、长安街大修等重点工程。”纪传麟说,在新材料支持下,公司相继承建了九条高速公路。自此,新技术在手的山东益高成为该节能环保型材料山东省地方标准的缔造者。

三个人两间房 接下亿元大单

在这里,纪传麟注册了一家商贸公司,主营卫生间洁具、上下水管线及大理石等建材,针对经济适用房和拆迁安置房等的客户群体。“我这只有样品,型号和单价,拿来开发商看,等人家确定要货,再直接从黄台那边提货。”纪传麟说,因为最初的客户都是以前工作中的老朋友,他总是尽心尽力做好质量关。后来,他又跟朋友做了一笔大理石生意。“那个年代,创业都是靠朋友。”纪传麟说,那时候,人也仗义,朋友挣到钱后想拉他一把,老前辈看到年轻人有上进心也想扶持一下,就这样,依靠“朋友圈”的合力,纪传麟淘到创业第一桶金,生意也一点点做大了。

2002年,纪传麟的公司已创立三年时间,“三年免税”的优惠政策也即将到期,他开始谋划新的发展。于是,在济南市高新技术开发区的齐鲁软件园里租了两间办公室,算上做兼职和帮忙的两位朋友,他的队伍扩大到三个人。“那时一年不到两万块钱的租金,还能免费用水和会议室,感觉太好了。”纪传麟说,公司改头换面后也

迎来了很好的发展机遇。

当时,全国建筑市场持续低迷,国内很多大型建筑企业想开辟山东市场,可赶上“非典”前夕,外地企业根本进不来。纪传麟把握好这一时机,与国内某大型建筑企业合作,成立了山东办事处,注册资本逾千万元。刚刚完成和该建筑企业的合作手续,长清大学城项目招标的消息传来,纪传麟凭借该建筑总承包特级资质中标,一下翻身。“那一年营业额直接过亿元。”纪传麟回忆道,大学城项目开张后,找上门的单子也越来越多。

2003年下半年,纪传麟开始进军高速公路建设项目。刚开始不懂施工,他就聘请其他施工队,让自己招募的员工跟着学,等工程完工,自己的人也都会了,“那时施工工人就有五六百人。”

虽然之前的工作里也接触过一线施工,但真正做起来却发现那时的积累远远不够,“只有自己学会了,才会核算成本,才知道哪些环节重要。”纪传麟和工人们坚守在一线,吃住在一起,这样的生活持续了四五年时间。

设“信息前哨站” 落脚民生和文化

在接下来的发展中,纪传麟努力引进更多国外新技术,而不仅局限于美国。2012年2月,他成立了山东美高交通技术有限公司(下文简称山东美高),专门引进国外高端技术。为解决与外国公司合作交易过程中产生的外汇差价及服务费用相关问题,纪传麟又在海外成立外汇结算公司。“这相当于一个‘信息前哨站’,专门为国内公司业务服务,也为国内公司员工的出国深造提供便利。”

“下一步,还想在引进更多欧美新技术开设新公司的同时,把关注点放在民生板块。”纪传麟说,像环保型材料、民用医学材料、生命科学与技术、生物

技术,他都非常感兴趣,并有意寻找合作机会,并投入市场。

与此同时,密切关注社会经济增长点的纪传麟,也感受到文化发展的强劲力量。“相关专家已经论证出中国经济在膨胀发展的后阶段势头一定会放缓,而文化艺术产业将迎来更大的市场。”纪传麟说,行业内部对文化的需求就很大,“很多圈里的朋友对文化作品都很欣赏,但是,难辨真假,很让人头疼。”2013年纪传麟与香港文联联合成立了香港文联山东美术馆,知名人士字画、工艺品、玉石、陶瓷等均列为展品之列。另外,他的美术馆还与北京荣宝斋合作,承担鉴宝功能。

前沿

阵地

每周小论坛 员工“充电站”

每年新入职的员工的工作适应能力,让纪传麟有些“头大”。慢慢地,他还发现公司里很多职员不太懂生活,甚至不善思考。之前,他问过一个问题:伊拉克战争对你有什么影响?员工回答:我在中国好好的,没什么影响。于是,他告诉这位员工:伊拉克战争会直接导致你开车的油价上涨。通过这件事,他开始怀疑,这样的思考能力怎么能应对好公司的相关事务。

“如果员工素质不提高,会制约企业整体竞争力。投资在员工身上的培训费用,跟投资设备一样,是必需的。”纪传麟说道,于是,从今年开始,他在山东美高设立美高论坛,作为员工的一个“充电站”,请山东各大

名校的专家为公司员工们讲课,同时也给了员工们更多相互交流沟通的机会。

论坛主题有商务英语、法律、时事政治、历史、商务礼仪、茶道、交际舞等等内容。每周二下午的美高论坛,公司员工基本到位。刚开始,很多人都不理解,甚至偷笑,慢慢的几节课下来,他们都产生了浓厚的兴趣。

“增加员工知识储备,提高员工思维能力,引导正确的价值观是我们作为管理者提高公司整体实力,提高公司运作效率必须做的一项工作。”纪传麟说,只要员工提出来想学什么,他就为他们请专家。现在他们学习劲头都很大,远比预期的更好。而只要有时间,自己也会加入听课大军。