

来到北京,如果你观察仔细,会发现做生意的有不少是乐陵口音,他们可能是开宾馆的,可能是开超市的,也有可能是资产上亿的公司老总……从土里扒食的农民到立足于京城的成功人士,他们重仁义、讲诚信,凭借能吃苦、抱成一团、敢闯敢干的枣树精神,陆续在京扎根,实现人生价值。



李学兵和妻子李玉平在京城从事钢材行业。

乐陵人扎根北京闯世界

本报记者 王明婧 通讯员 刘敏 赵光

从木工到老总
成功秘诀
就仨字儿

不玩牌,不喝酒,不抽烟,李学兵一直保持着这样的生活习惯。以木工身份入京创业,成为资产上亿的北京京海恒通金属材料有限公司总经理,黄夹经济商会北京分会会长,其中的艰辛可想而知。问起成功秘诀,李学兵只回答了三个字:“能吃苦。”

出身于贫苦农民家庭,兄弟姐妹众多,初中毕业后,李学兵就有了外出打工的念头。1993年他来到天津,在东丽区一家馒头房内打工,凌晨两点起来做馒头,吃得是清水煮白菜,住得是简易板房,辛辛苦苦每天只挣4块钱。1995年,李学兵跟着亲戚来到北京二炮文工

团下属二炮万通管件厂跑业务,正式走上来京创业之路。

“别人八点起,我五点半就起,可以多跑几个工地。”李学兵说,刚到北京不认路,每天晚上就看地图,研究路线,了解哪片区域内有那片工地。一天跑四五个工地,三个月跑遍京城。

在万通管件厂期间,他发

现管材生意很有市场。1999年,李学兵和亲戚合伙租了一间15平方米的门市,成立了北京京海恒通。因为人实在,又不怕吃苦,货商都愿意让他先拿货后垫资。2002年,李学兵租了5亩地,盛放各种型号的钢管,以现货、型号全、质量好抢占市场,公司运营逐渐走上正轨。

卖房卖地种土豆
靠的就是
这股闯劲儿

还没坐稳,梁希森就迫不及待地拿着一堆土豆,切成小块给大家品尝:“紫玫瑰一号,不仅好吃,蕴含的花青素和蓝莓差不多。”

说起梁希森,让人想到的第一标签多是房地产大王,他曾以20多亿元的身价位居“胡润富豪榜”第66位,将房地产业做得如火如荼。然而这位传奇大亨在房地产最赚钱的时候,转行种起了土豆。

中国马铃薯种植面积超

8000万亩,排名全球第一,品质排名却是倒数,每年要花大笔外汇进口用于薯条、薯片及淀粉加工的专用马铃薯。这让梁希森很不舒服。马铃薯的育种杂交成功率极低,而一个新品种从选育到推广至少七八年时间,育种的环境非常严格,这是一个烧钱的行业,一般企业不敢尝试。

“30多亿,投资一个微利农产品。”梁希森一度受到别人的质疑。梁希森与马铃薯育种专

家孙慧生教授合作,先后在乐陵和北京建立马铃薯育种基地,在内蒙古、多伦、河北康保建立种薯扩繁基地,从世界各地高价购买优质品种。

十余年,这几乎是一个只投资没收益的过程。期间多家银行收回贷款,楼市限购让他资金更紧张,而2011年冬天延庆县突降暴雪,170个恒温大棚被压垮,8000多万株薯苗全部冻死,更是雪上加霜。资金链断裂,梁希森卖房卖车,甚至

借民间高利贷,最多的一年借了8亿多元,他的房地产业基本全停。

梁希森总觉得是上天垂怜,在一个杂交组合中出现了黄、红、紫3种颜色的优质品种,他兴奋地几天没睡着觉。目前,希森集团已经培育出18个拥有自主知识产权的马铃薯新品种。五年一届的世界马铃薯大会将于明年在延庆举办,中国土豆将以崭新的面貌呈现在全世界面前。

拧成一股绳
奔驰宝马
不是事儿

来京创业的乐陵人,有些已经多年没回老家了。尽管如此,见到家乡人时,那股乐陵口音仍是那么地道。刘东亮的老本行是装修,来京后接触餐饮业较多,发现不少是老乡,毅然转行到餐饮业。宾馆前期投资大,多是老乡之间相互入股,共同经营。老乡带老乡,拧成一股绳,是乐陵人在京发展迅速的重要因素。据不完全统计,目前在京开宾馆的乐陵人

有六七百家。

调味品、钢材、装修、馒头房……这些行业在京多有乐陵群体,村里往往走出一个人,就能带出整个村,是这些行业在京快速发展的重要原因。李学兵的企业中有三十余人,其中一半多是乐陵老乡。多年来,有不少老乡来京投奔,学会经验后自立门户。李学兵相信人心换人心的道理,遇到老乡不想继续时,还劝他们坚持,丝毫不考虑

是否会形成市场竞争,影响他的生意。不仅如此,老乡来提货,可以一个月以后再交货款,路途遥远时,李学兵还会亲自把货运过去。老家李杏雨村,仅卖钢材的就有60多人。

随着京津创业人口不断增加,黄夹镇经济商会分别在天津和北京成立,从资金、资源、注册、维权等方面提供帮助。天津分会会长赵华新说,商会通过贴吧、QQ群等方

式,引导老乡遇到困难时寻求帮助。先期创业资金困难,商会往往会五个人为一组担保贷款,有一次担保了400多万元。也曾有老乡来京开馒头房,商会主动提供吃住,并联系政府部门办理手续。在这股团结的力量下,整个黄夹镇的七万余人口,有四万多人是在京津打工,家乡也变得富裕,“现在村里有人结婚,凑十辆宝马没问题。”

敢想敢干
新一代
创业人崛起

2005年,孙林衡瞄准北京奥运会的商机,进京开了十余家宾馆,靠着奥运会大赚一笔,这是当时来京开店的乐陵人普遍心态。然而近十年来,北京宾馆的数量如雨后春笋般冒出,不少区域内宾馆数量已经到了饱和的阶段,市场从拼数量变成拼地段。

80后张砚辉有着自己的想法,他瞄准了三四星级酒店客源,这些酒店多建于十几年前,

且不愿意投资新建,设施较陈旧。不愿意加盟连锁店,他独创了自己的品牌——米高酒店,定位略高于连锁酒店的品质,将省下来的加盟费花在了装修上,以此提升客户入住时的舒适度。

来京打拼的乐陵人,不少人学历较低。老一辈创业者,往往凭借吃苦耐劳的精神,诚实守信的品质,敢打敢拼的魄力做得风生水起,而年轻一辈的

乐陵人,还注重经营理念的创新。他们紧跟时代潮流,思路更灵活,并能以更讨巧的方法出奇制胜。

贾滨似乎天生就有做生意的头脑,2009年来京开蛋糕店,攒了一些积蓄的他相中了一个200平方米的门市。那间门市地段非常好,但由于面积过大,一直没人整租下来。房东把门市分成5间,分租给五家商户。后来,贾滨以高于原价的房租,出

资18万元将整间门市租下来,自营一半开超市,剩余出租,光房租就收了20多万元,还没经营就赚钱了。

“时代不同了,学习才是长远发展的关键。”赵华新说,他每天都会抽出时间看书,提升学历,考相关资格证。纯靠敢打敢拼的时代虽未过去,长远发展仍需以知识为基础的眼界,经营理念需要不断吸收、融合、创新,才能握住发展的脉搏。