



刚刚进入不惑之年的李得华,在很多人眼中,已然是一个标准的人生赢家、成功人士。但他并没有安于享受成功与财富,依然保持初心,保持内心的信仰,不断寻求突破,在其他领域中继续超越自己。利用自己的长处和影响力,成功创办了与自己原专业毫不搭边却颇具影响的“齐鲁房地产建筑业协会”。

本报记者 杨万卿

●弃文从商 父亲给自己不服输的心

李得华的家乡在潍坊高密东北乡,文化底蕴十分浓厚。众所周知,著名作家、诺贝尔文学奖得主莫言,老家就是高密东北乡,电影和电视剧《红高粱》就在此拍摄。李得华从小热爱文学,在那个流行“诗歌热”、“英语角”,大学难考的年代,他曾暗暗下定决心,将来要凭优异的文学成绩获得大学的保送名额。辗转多年,最终他却弃文从商,这也是当年的他并没有想到的结果。

“我走上经商这条路,跟家庭有很大关系,可以说主要受了父亲的影响。”李得华开门见山,提起了自己的父亲。

相信很多人都听说过八十年代的“万元户”。作为农村改革的第一批人,李得华的父亲李宗信通过做生意确实赚了钱,成了村里第一个买摩托车的人,并确保了李得华直到初中之前,都过着衣食无忧的生活。家里生活水平比一般农户要高,李得华学习成绩也非常优异。

“我的父亲有一股不服输的精神,生意涉及多个领域,都挺成功。”李得华提到,在家里,父亲比母亲要强势,加上赚了不少钱,已是整个家庭的支柱。父亲的大胆、仗义,母亲的柔弱、耿直与坚强,都对自己的性格起到了潜移默化的影响。

但是,在李宗信40多岁时,由于管理不善,生意受到了不小的打击。年幼的李得华切身感受到了家道中落,世态炎凉,“我不光成绩急剧下滑,个子也再没长高。”到高考时,李得华与心仪的高校失之交臂,最终考入青岛大学,学了自己并不喜欢的会计电算化专业。

李得华毫不讳讳地说,直到上了大学,自己还是一门心思喜欢文学。毕业后,活在文学梦里的他真算得上是“两眼一抹黑”,没有去任何公司面试,他毅然选择了创业——办文学培训学校。由于经验不足,第一次创业就被扼杀在筹备期。

“我在高中时期发表过几十篇诗歌、散文,还写过一本诗集,叫《永恒的逻辑》,虽然后来没能从事和文学相关的职业,但冥冥之中,从这本诗集的名称就能看到我将来发展必备的一种素质,那就是策划思想。无论运作公司还是协会,我都是策划先行,先谋后施。”

●进出医药保健行业 “我想做一个有情怀的人”

李得华目前的办公地点位于济南市历下区一处老旧的办公楼。这处办公楼有着特殊的意义,是他原来其中一个公司的办公地点,比较隐蔽,也是在2013年他离开医药保健行业后,继续办公的地点。行业变了,办公地点却没有变,理由也很充分:一是便于自己思考和总结,不被外界打扰;最重要的是一大批前员工和合作伙伴,为了追随李得华,在公司上层换届后,仍不愿离开,这份义气让李得华深受感动。

李得华在医药保健行业一呆就是十



李得华:重生之鹰的资源整合之道 以孤而殆,以群而强

多年。1997年,他在青岛大学毕业、创办培训学校失败后,首先进入山东文化音像出版社工作,在那里,他接触到了第一家医药企业,不久后转行进入医药企业做策划,与人合伙开医院,自己开诊所、做保健品全国代理、创办自己的公司、建工厂,研发独立知识产权产品、收购其他医药企业、组建医药集团……他曾经服务的企业已经上市,自己创办的几家公司也在业内有不小的知名度。

“医药保健行业的利润空间比较大,但我并不是科班出身,更多的是利用周围的人脉资源、物资资源,整合在一起为企业所用。我特别喜欢钻研,通过不断深入学习,还获得过这个行业的几个专利。”初期为别人打工,到后来建立自己的公司,不管是从经济上,还是人脉上,李得华都有了更加富足的资源。

2013年,李得华离开医药保健行业,震惊了大部分人。对他来说,这是转折的一年,也是重生的一年。

“2013年,我母亲去世了。”李得华提到,自己在医药保健行业工作多年,接触过无数的药物和保健品,也开过诊所、医院,却在母亲生病的时候无能为力。母亲从查出恶性肿瘤到去世,不过三个月的时间,这给了他极大的打击,甚至是绝望,使他一度无比消沉。加上当年的产业政策对行业的影响巨大,一年时间,他亏了一千多万。像是经历了人生的一次“系统性崩盘”,聊到这段过往,李得华的情绪至今仍受影响。

做出离开医药保健行业的决定,还有个原因——深入行业内部后,李得华发现医药保健行业管理并不规范。因为行事低调、内敛,李得华不愿站在企业前台而甘做幕后推手,被部分业内人士称为“隐形大鳄”,他也始终不愿意承认自己是医药人或保健人。

“我想做一个有情怀的人。”李得华认为,自己的选择是正确的,每个行业都有所谓的“黑幕”。摸爬滚打那么多年,现在,他终于熬过来了,带着劫后余生般的领悟。

记者想到投资大师吉姆·罗杰斯的一句话:“总有事情变得糟糕的时候,人们会有焦虑,这点是确定的,但是如果你对生活有深入的理解,你会知道这是进程中的一部分。”

●协会诞生 草根经济,规范成长

2013年9月,李得华开始筹备建立“齐鲁房地产建筑业协会”。为此,他专门到深圳、香港等地学习先进房地产商协会的成功经验。2014年3月,协会正式成立。协会由山东省境内从事房地产开发、建筑工程、建材等行业为主的单位和个人,自愿参加组成,实行推荐制、半封闭的综合性、专业性民间组织。

到2014年中旬,响应他的成员已经达到1000多人。协会资金方、地产企业、建筑企业、建材企业、地产服务企业、新闻媒体六位一体。汇集全省众多房地产开发商、建筑工程商、建材供应商等力量,涵盖房地产开发、建筑规划设计、地产营销策划、房地产投融资、土木工程、建筑工程、线路管道施工、电气设备安装、建筑装修装饰、建材生产销售、新型建材研发、物业管理服务、地产发展研究等房地产行业全产业链。

协会成员,除了李得华之前积累的大量人脉资源,也包括朋友推荐的一些高端企业家。

在李得华的办公室,水果、茶点、好茶随意吃喝,如果因此认为这里气氛散淡轻松,那可大错特错了,这可是好多房地产、建筑行业领军人物经常沟通交流的地方。经过专业化运作,目前协会已成为省内个人会员人数最多、最富活力的房地产业、建筑业专业组织之一。

随着协会发展,李得华开始做减法,优化成员结构。人数越减越少,最终高端会员稳定在200人左右,这离不开他制定的严格筛选机制。记者了解到,仅在成员交流的微信平台,李得华制定的“规矩”就有19条。

无规矩不成方圆。李得华建立的“齐

鲁房地产建筑业协会”并不收会费,但人会严格。他解释:“大家都知道资源的重要性,也知道自己在协会中的位置,高端人士被吸引而来。准入门槛越严格,大家反倒更愿意进来。”

李得华介绍,协会提供人脉、信息、技术、商务合作、投融资、上市等个性化、战略化、多元化的服务,以提升会员核心竞争力和抗风险能力,降低项目运作成本,加快企业发展速度。通过积极反映会员诉求,维护会员合法权益,规范企业行为,维护公平竞争,加强行业自律,协调会员与会员之间、会员与政府之间的沟通联系。通过打造独特、实用的公共平台,促进会员之间沟通感情、互通信息、交流经验、分享商机、优势互补、资源共享、同建项目、互助共进,实现会员安全、和谐、高效、紧密合作。借助协会和众多会员广阔的资源进行全行业整合,达到需求方、供求方、协会三方共赢,促进全行业的可持续发展。

“一个组织要有自己的思想和灵魂,要有自己的价值观和使命,要有独特的方式方法。”李得华开玩笑似地总结说,“我们这算是草根经济,非常接地气,经过野蛮生长,现在已经进入规范化、特色化的快速发展阶段。”

●营销无疆界 做个善用资源的有心人

2014年,李得华成功进军房地产、建筑行业和餐饮业,并涉足资本市场。记者向李得华提了一个问题,多次行业转变,有什么规律可循?又是哪来的勇气?

李得华想了想说:“营销无疆界,我骨子里喜欢挑战,愈挫愈勇。我现在所做的,就是不断改革传统行业。我一直告诉自己,不要认为你是一个孤单的人,你身边有很多资源。”

很多协会成员都提到,李得华的个人魅力非常大、凝聚力非常强。在李得华的带领下,协会每周举办一次主题沙龙,参与项目不多,但足够专业和前沿:众筹房地产项目、基于移动互联的房地产全民营销、打造企业孵化器及创客中心等等;协会还时不时举行户外活动,如登山、打球等,在轻松的交流中就促成了合作。

研究生毕业的郝广晋是协会元老级成员之一,继承家业做建材生意。他说,自己是被李得华独特的气质所吸引,“当时就感觉,跟着他干,肯定有戏。”他告诉记者,有价值的东西才会有吸引力,协会是商人自身的社会诉求,而一个非盈利性质的组织是否成功,和领导人的素质有直接关系。

邱敬平是山东一家太阳能公司的董事长,他加入协会时间较晚。用他的话说,每个加入“齐鲁房地产建筑业协会”的成员,都应该感到荣幸。“我参加过很多要交会费的协会,民间的、官方的都有,最多的活动就是吃饭喝酒,没有太大的意义。”对于邱敬平来说,加入李得华创建的协会,自己就像“捡到了宝”,促成多单生意后,他意识到,这个协会的生命力是旺盛的。

以孤而殆,以群而强。李得华已经深刻体会到其中的道理,他也正在成为一个真正有情怀的商人。

