

九龙实业刘军： 跌宕人生厮杀出一条康庄大道



2016年9月19日,由澳门国际设计联合会主办的国际设计高峰论坛在山东启动。此次论坛会集了两岸众多优秀设计师和从业者。上台分享嘉宾中,一位其貌不扬、不善言辞的山东汉子与周围形形色色的嘉宾格格不入。他叫刘军,是九龙实业的创始人,公司旗下包含鲁域嘉道软装设计、旭龙装饰、九龙玻璃等四家企业。而他跌宕起伏的人生经历更让人唏嘘不已,小学文化、拿过高薪、入过传销、多次创业……

本报记者 孙俏俏

出身困苦 辍学养家

初见刘军,他个子不高,留着胡子,颇有大哥风范。开始正式采访后,他一开口,发现所有的一切只是表象。他局促的坐在那里,不断地喝着杯子里的茶水,像一个做了错事的孩子,让人怎么也无法把他和成功企业家联系起来。而他慢慢打开了话匣子,才知道他跌宕起伏的一生。

1982年,刘军出生在鲁西南滕州的一个小山村,家里姊妹仨人,他排行老大。刘军从记事起,他的父亲忙着打工,母亲忙着种地,照顾弟弟妹妹的重担自然而然落在了他身上。村里没有幼儿园,适龄的孩子都到了邻村上学,刘军却因为在家照顾弟弟妹妹抽不开身,直至九岁才读幼儿园。家庭贫寒,刘军的心思也没用在学习上,一心想要赚钱养家,读完小学辍学了。

1997年,辍学后尚未成年的刘军为了赚钱,经人介绍进入了当地的钢厂打工,做一线炼钢操作员。说是打工,用玩命这个词更准确些。这个职业的辛苦度,不是一般人所能想象和忍受的。炼钢时,熔炉周边的温度达到一千多摄氏度,刘军即使穿着厚厚的防护服,高温依旧不断炙烤着他。一天下来,刘军的防护服都被烤酥了,防护眼镜被烤得能把手烫起泡,炼钢熔化的铁水也时不时地溅在他身上,日积月累,他身上有数百个大大小小的疤痕。时隔数年,记者从刘军的手和胳膊上,依旧能清晰地看到一个一个的伤疤,它们就像是痛苦的代名词,伴着刘军左右。

1999年,刘军在钢厂每个月收入已经达到了4000多元,称得上是高薪。他凭借着勤奋和超人的毅力,让家里翻盖了新房,家庭经济情况开始有所改善。此时,他决定离开钢厂,去追寻自己的理想,为自己而活。

与玻璃结缘 做最早的私人定制

2000年,刘军带着几千块钱投奔做玻璃工艺制品的表哥,刘军的表哥正处于创业期,手里一点资金都没有,更没有钱给他发工资。即使这样,刘军为了情义决定留下来帮忙。凭借着自己的努力,刘军掌握了玻璃切割和玻

璃工艺制作的技术,从此与玻璃结下了不解之缘。

没有一分钱的工资,刘军干了整整一年,也摸索出了自己的门路。那时候私人定制产品还没有现在这么广泛,刘军有着超人的眼光和胆识,决定自己创业做私人定制的玻璃器皿。

2001-2002年,刘军在滕州批发玻璃器皿半成品,然后再在玻璃器皿上做一些工艺,根据客户需求做一些私人定制。私人定制的玻璃器皿在当地酒店和茶叶店很受欢迎,仅一年的时间,刘军盈利近十万。那时,手机还不太普及,价格也昂贵,刘军花6000多元买了一只摩托罗拉手机。“我们当地的局长那时候都还没手机。”刘军回忆到这里,依旧难掩自豪之情。

刘军把剩余的大部分钱拿来租了厂房,购买了新的机器设备和大量玻璃器皿半成品,准备甩开膀子大干一场。但是,一个突如其来的电话改变了刘军的一生,差点将他彻底摧毁。

误入传销组织 沦落到睡广场

2003年的一天,刘军接到拜把子兄弟的一个电话。电话那头喊他去泰安做大生意,号称一年可赚几十万。源于对兄弟的信任和骨子里穷怕了的思想作祟,刘军并未多想,奔赴泰安与之汇合,谁料却进了传销窝。

在传销组织里,刘军一日只能吃两餐,每餐都是大米饭就着清水煮白菜,做着遥不可及的发财梦。刚刚采购的设备和产品,租的厂房也都不要了,决心赚“大钱”。传销需要不断拉人入伙,俗称拉人头,加入的人要缴纳一定的钱数。刘军也不断把朋友喊来,跟别人不一样的是,朋友们入伙的钱都是他垫的。刘军把钱都垫完了,连手机都卖了,加上国家打击,传销也干不下去了。

2004年,刘军带着女朋友和刚出生的女儿逃票坐上了开往济南的火车,决定投奔同学。两床被子、十个马扎、两个锅,是他们的全部家当。在出站口,刘军因为逃票被工作人员拦截,工作人员找遍他的全身,一共只有四块钱,无奈只能放行。

刘军到了济南才发现,他的同学早已离开济南。身无分文,又不知去处,家人又坚决不给钱,只能睡在广场上。刘军不想坐以待毙,想办法打电话给姑

姑,最终借到了200块钱。他并没有拿这200块钱作为生活过度,此时,他的胆识又显现出来了。他想起家乡滕州盛产菜煎饼,于是花了170块钱买了一个三轮车,剩下的钱买了面和菜。从未做过菜煎饼的他,全凭小时候的记忆成功做出了菜煎饼。

经济来源问题暂时解决了,得找个安身的住所,此时刘军身上还是身无分文。为了租到房子,刘军展现了过人的一面。他看到一个房子房租每个月80块钱,他找到房东表示给他每月一百块钱,但是得等到他卖完菜煎饼攒到钱。房东看他一脸朴实,菜煎饼的摊子也在这里就同意了。

低谷奋起 从头再来

卖了一段时间的菜煎饼,刘军脸上挂不住了,“一个大小伙子天天站在太阳底下,怪不好意思。”

刘军没有学历,嘴皮子也不溜,正犯愁的时候看到一个玻璃厂招工,冥冥之中又重操旧业。一个月工资只有400块钱,与原来的收入天壤之别。刘军并不介意,决定踏实做人,埋头苦干学技术。他往往从早上七点干到晚上十点,不断钻研玻璃切割和玻璃安装的技术。有时候深夜十一二点,厂里需要人去给客户安装玻璃,没有人愿意去,他也总是自告奋勇。

一年365天,刘军每年差不多工作347天。有一次发高烧,烧到39.5度,都没有休息。之前做传销,家人亲戚对他颇有微词,从高处到低谷,他也觉得无颜面对亲戚朋友。在玻璃厂工作五年,他都没有回家过年。“那时候干得很带劲,就想努力学习自己创业。”刘军认定了这个行业会有前景,怀揣着创业翻身的理想,让他片刻不容喘息。

五年时间,刘军一直干到车间主任,管理四五十人,每年给老板创造高额的利润,而他的工资只有800元。老板在当地出了名的抠,四五十人喝的鸡蛋汤只让放四个鸡蛋,吃的咸菜不让用水洗怕多吃。刘军觉得时机成熟了,是时候从头开始创业了。

创业全靠胆大,实在 把玻璃安到第一高楼

2008年,刘军揣着3300块钱带着原来的两个同事开始

创业。3000块钱买了一辆电动三轮车,200块钱焊了一个放玻璃的铁架子,100块钱交了租房的定金,又身无分文了。

没有资金,就无法采购玻璃,刘军骑着自行车围着济南到处转悠,哪里有人装修就上前查看。正逢经四路人防地下商场要拆除重新装修,大量的玻璃无人敢拆。他去跟工人谈判,帮助免费拆卸玻璃,但是玻璃要归他所有。装修工人正为怎么拆卸安置玻璃苦恼,就欣然同意。

那时候的玻璃不是钢化玻璃,可以反复清洗使用。刘军把玻璃拉回来重新清洗切割,再以较低的价格卖给之前积攒的施工、装饰团队人脉。就这样,刘军免费淘了很多玻璃,没投一分钱成本便赚到了人生的第一桶金。

正逢黄台管道市场、家具市场装修,需要玻璃。刘军为人实在,价格低,活儿干得好,在周边小有名声,与各位老板相处得不错。

2008年,黄台大酒店要装修,黄台家具市场的老板把这个项目介绍给了刘军。从来没有接过大项目,刘军既没资金又没经验,心里直犯嘀咕,一直想放弃。好在,老板心比较善良,鼓励他大胆地去干。一个玻璃厂的大姐冲着刘军的实在,直接把玻璃赊给他。

刘军经过反复尝试,项目的玻璃安装最终成功。他拿着赚到的钱购买设备,增加人员,继续扩大生产,慢慢走上发展正轨。

刘军一步一个脚印,从黄台大酒店到禧悦东方酒店、希尔顿酒店,从华润到万达、保利,与许多知名开发商都建立了合作关系。

2015年,绿地集团投资的济南第一高楼绿地中心落成,吸引了泉城人民的眼光。该楼所用的玻璃正是刘军公司提供和安装的。

瞄准装饰行业 跨界新尝试

刘军在做玻璃项目中,不断跟装饰公司和地产商打交道,萌生了自己干装饰的念头。于是,花高价聘请专业人员,承接幕墙、室外、室内装饰,他凭借着原来刻苦钻研的毅力,把装饰业务做得风生水起。高铁

站、酒店、办公楼、影院、医院等全国各地很多行业都有他的客户。很多客户知名度颇高,如大家熟知的济南西站、南宁站、三亚喜来登酒店、海口丽思卡尔顿酒店等等。

2016年,刘军又把眼光放到了软装行业。他认为,人们随着物质生活水平的提高,对家的舒适度的要求会越来越高。而山东专业的软装公司几乎没有,更不用提上市的软装公司。

近日,山东省住建厅发布《山东省建筑设计和装修服务业转型升级实施方案》,其中提出,新建高层住宅实行全装修,政府也会扶持装修服务业。

刘军正是瞄准了这块大蛋糕。在与澳门设计师建立了合作的基础上,他并不满足,将继续引进优秀的国际设计师资源,做专业的软装公司。目前已经与意大利方建立了联系。

扶持员工“另立山头” 奉献爱心砥砺前行

都说同行是冤家,刘军的一些做法在世人眼里看起来就是“傻”。最初跟随他创业的人,刘军直接给予资金、资源和技术的支持,扶持他们自主创业,做同样的行业。

“跟着自己毕竟是打工的,不如让他们自主创业。”说起让员工自主创业的理由,刘军发自内心就是这么想,也是这么干的。第一批跟着他创业的人,都买了房子和多辆车,有所成就。刘军始终认为同行不是冤家,大家可以和谐共处。

刘军的一位员工非常聪明,在济南华禾普雷斯顿酒店业务中创造了比较大的利润,展现了过人的一面。刘军照样把他放出去创业。他觉得很多人在他人生低谷时帮过他,理应给大家回报。

如今,他也热衷公益事业,每年临沂、济阳等地需要爱心助学,他总会积极参加。他深知没有文化所受的苦,不想让学生因为贫穷而读不起书。

亲戚朋友和村里的人需要帮忙,他总会第一时间伸出援手,不计回报。

人生经历过大起大落,饱尝过生活艰辛。对于未来,刘军只想心怀感恩,砥砺前行。在创业的道路上,正如他公司的宣传语:脚踏实地,仰望星空。