



# 山东辉煌通信科技有限公司董事长侯成安 善抓机遇，跨界转型闯出新天地

在济宁的企业家圈子里，提起侯成安的名字，不少人都会称赞其眼光好、有魄力、胆子大。但侯成安却认为，自己只是运气好，抓住了几次机遇而已。如今，在这位善抓机遇的企业家的几次大胆“转型”尝试下，他的企业已从二十多年前单纯生产通信管网的乡镇企业，跃身为以生产PE给水排水管道、农村旱厕改造化粪池等塑料制品的全国知名大企业，年销售额更是达到了四五亿元人民币。



山东辉煌通信科技有限公司董事长侯成安。

文/图 本报记者 李蕊

## 金乡小镇走出 通信电缆业“大咖”

4月28日，侯成安刚从北京出差归来。在谈及自己的创业经历时，这位带领企业员工不断创造出“惊喜”的中年企业家眼中却流露着满满地自信与光芒。

在与侯成安的交流中，齐鲁晚报记者了解到，创建于2010年5月的山东辉煌通信科技有限公司也是有前身的。“1995年，我们在金乡县羊山镇成立了一个专门生产通信电缆等通信器材的企业，当时取名叫环球通信电缆厂……”侯成安说，虽然企业不大，但当时的销量还是不错的，产品销售市场涵盖

了山东、安徽、江苏等多个省，取得了不小的成功。

随着通讯行业的快速发展，他发现原有的单一电缆业务已不能满足企业的发展。就这样，2002年时，他做出了创业生涯中的第一个关键的决定。企业更名为环球塑业，产品种类也由单一只做通信电缆发展为做通信用的弱电管网和电话线等产品的塑料制品企业。产品品类更多了，企业的路子自然也越走越宽。

那时企业年销售额约在七八千万元左右，订单几乎不用跑，订单基本都是直供三大运营商的，根本不愁产品销路。企业虽然经营的风风火火，可侯成安却表示自己并不满足于现状。善于思索喜欢学习的他，总感觉有种潜在的不安。“通信电缆、

电话线销售虽好，但毕竟是时代性的产物，一旦电话被替代退出了人们的生活，企业也必将受到致命的打击”侯成安说，此外，由于当时工厂位于羊山镇内占地只有50亩。而企业在发展中又急需转型，地方有限，发展也受到了局限。

## 电缆生意正火 他却要开发新项目

2001年至2008年间，侯成安企业的通信电缆生意可谓经营得红红火火，每年的销售额基本都在8000万元左右。来自各大运营商的订货单也没有丝毫减少的迹象。可就在这时，侯成安却居安思危，做出了一个令身边很多人都不能理解的决定——转行做PE给水排

水管道，并且减少弱电管网等通信电缆的生产份额，将新产品PE给水排水管道作为企业的主打产品。

就在2009年，占地400亩的山东辉煌通信科技有限公司在金乡县经济开发区内建设完工。不久后，随着有线电视逐步被手机等无线通讯方式所取代，也验证了他当初的这一决定的正确性。可以说，正是他的这一关键性的决定，拯救了整个企业。“2010年，新厂刚刚建成不久后，通信电缆方面的业务量就出了缩减的迹象，但是当时并不明显。”侯成安说，2010年距今短短几年，如今通信电缆方面的业务订单缩减到每年只有两三千万元了，业务萎缩了约四分之三。

谈起当初为何要大胆地跨行业做PE给水排水管道？对此侯成安说，自己虽然是个企业家，但平时特别关注国家发展趋势，尤其爱看新闻。从政府出台的一系列政策中也能抓住一些“机遇”。“当时的市政建设大多都用水泥管，PE排水管比传统的水泥管道更耐用施工更方便，而且不会出现二次渗漏，肯定会成为将来的城市建设首选材料。”他坦言，在当时决定涉足PE给水排水管道之初，他是觉得时下正是城市建设快速发展的年代，整个城市的发展肯定离不开这些管网，它比通信电缆将来更有发展潜力。刚好当时，他们也在生产弱电管网等小管，技术比较接近且设备升级后就能投入生产。就这样，在他的坚持下，投入1个多亿后，这一新产品就诞生了，首批订单就卖出了1000多万元。如今，侯成安的辉煌通信科技有限公司仅销售PE给水排水管道这一项，每年的进项就高达约1.5亿元。

## 放弃电动车厂 盯上农村旱厕改造

谈起自己的又一次大胆决策，侯成安说这不得不提2015年下半年的一次抉择。当时，他在新闻上看到政府提到了“小厕所大民生”的民生话题。得到这个信息后，自己也琢磨起了这个事。如何抓住这个“机遇”给企业再开辟一条发展的路子，成为侯成安一段时间内反复思考的问题。机会就在眼前，但抓不抓却是个很难作出的选择。

原来在这之前，他已经在建设一个15000平方米的厂房，准备生产电动车。“当时，金乡县的电动车产业发展迅速，我也想借这股‘东风’给企业再增个发展的好项目。”侯成安说，但自从看上农村旱厕专用的化粪池这个项目后，他主动放弃了电动车这个已经筹备了良久的项目。

“由于临时决定改项目，损失了二三十万，当时又有很多人不能理解了。”聊起自己又一次的不按常理出牌，侯成安说，更换新项目那就需要更换设备。由于旱厕生产用的模具需要吊装，非常重，所以只能将原来厂房内20吨的行吊改为50吨的行吊。就在这种情况下，车间进行升级改造后，边上设备边建厂房，同时探索市场。公司还参与了《山东省旱厕改造地方标准》的起草。2016年6月份，第一台旱厕化粪池终于生产出来了。

“从去年6月份企业正式投产以来，至今订单就一直没有断过，中标总金额已达到三个多亿元。”侯成安介绍，如今企业生产的农村旱厕改造化粪池订单已覆盖金乡县、济宁高新区、北湖新区、梁山、曲阜、泗水等地，就连周边的菏泽、聊城、枣庄、莱芜等地也有他们的产品。

### 施工通告

2017年6月16日至9月16日，省道104济微线兖州北段二十里铺桥拆除重建，需全幅封闭施工。过往兖州段的车辆请提前绕行曲阜或汶上方向。

因施工给您带来的不便敬请谅解！

济宁市公路管理局兖州公路局  
济宁市公安局兖州分局  
济宁鲁南公路工程公司  
2017年6月15日

### 公告

借款人秦志齐：  
受中国工商银行股份有限公司济宁城区支行委托，对担保、抵押车辆鲁HG7668集瑞联合牌重型半挂牵引车进行评估、拍卖事宜。

现告知借款人于声明之日起五日内到济宁祥瑞汽车销售有限公司办理欠款清偿手续，逾期将依据（委托担保服务合同）约定及借款人签订的承诺进行评估拍卖、变卖。一切费用由借款人承担，不足欠款将依法起诉追偿。

特此声明。

济宁祥瑞汽车销售有限公司  
2017年6月14日

## 金牌专栏

- ★ 一次性交费五次者，赠送一次
- ★ 一次性交费十次者，赠送三次
- ★ 规格:5.7X4.5cm 单价:300元/次
- ★ 每次刊登不得超过两个单位

齐鲁晚报·今日运河 广告中心 订版电话:0537-2366539 2366549

### 6月17-18日，北京泌尿外科专家来济宁会诊

本报济宁6月13日讯(记者 李从伟) 看病难、看病贵——是广大患者面临的第1大就医难题!尤其对于男人来说,很多隐私问题都难以启齿,害怕左邻右舍冷嘲热讽,大医院难见熟人,小医院对专家技术实力又不放心,为了彻底解决这一难题,济宁运河医院6月17、18日隆重邀请,北京空军总医院泌尿外科主任、北京金丝带研究院专家来济宁运河医院坐诊,每天免费专家号仅限名,约满为止,扫描下方二维码,即可在线免费专家号(也可拨打电话0537-2938888进行预约)。

### 专家介绍

石孝民教授,原空军总医院泌尿外科主任、北京医师协会男科专家委员会会员、北京金带研究院专家、中华医学会泌尿外科学术委员会委员。

从事泌尿外科临床工作20多年,临床经验丰富,理论造诣深厚,多次参加全国、全军及空军的学术年会,曾主持研究《美欧平医学基金会》课题。2000年作为中国泌尿外科专家,参加中国援助赞比亚军医专家组执行援赞任务。

擅长泌尿外科及男科常见病、多发病和疑难病的诊断治疗,在男性生殖系统显微外科手术的治疗方面,积累了丰富的临床经验。

扫描二维码 预约北京专家