

## 董统玺:每个人都是创客



◎本期人物: 董统玺, 1985年7月出生, 留英硕士, 泰山产业领军人才。现为山东琦泉集团董事长, 济南市青年民营企业家协会副会长。



本报记者 田宇  
实习生 孙葆琪 王爽

稻草、芦笋秆、甘蔗渣、残币……在位于济南奥体片区的山东琦泉集团21楼宽敞明亮的展厅里, 这些格格不入的模型引人注目。但谁又能想到这些农林废物, 还别有乾坤。

它们都是琦泉集团旗下生物质电厂的燃料。目前, 琦泉集团每年可消耗秸秆350万吨, 减少二氧化碳排放450万吨, 相当于植树2.5亿棵, 间接增加农民收入近10亿元, 相当于解决30万贫困人口就业问题。

作为国内生物质能源领域的龙头企业, 自济南平阴成长起

来的琦泉集团, 现任掌门人是“85后”泰山产业领军人才董统玺。今年5月, 这位有着11年海外求学工作生涯的年轻人, 刚刚从父亲的手中正式接过“接力棒”, 开始了属于他的拼搏时代。

### 回归5年, 3亿变30亿

出生于1985年的董统玺是一位名副其实的学霸。英国牛津大学金融工程硕士毕业, 曾任牛津大学中国学生学者联合会副主席, 先后在法国外贸银行(Natixis)、英国汇丰银行(HSBC)和香港瀚信资本私募股权基金工作, 并担任香港山东商会在港企业家协会副会长。现为泰山

产业领军人才, 济南市青年民营企业家协会副会长。

高中阶段出国的他, 8年英国, 3年香港, 直到2013年, 受济南市“5150引才计划”之约, 荣归故里。他渴望用自己的真才实学帮助家乡的企业再攀高峰。

回到家族企业的董统玺不负众望。同事们清晰记得, 琦泉集团在2013年的收入仅约3亿元, 而在今年, 这一数字将历史性突破30亿元。

琦泉集团始创于1989年, 前身是平阴热电厂, 2001年改制。

2012年, 公司投资2.3亿元建设了济南市第一家生物质发电公司: 济南玮泉生物发电公司。该项目主要以本地农作物秸秆和林业废弃物为燃料, 是国家鼓励支持的可再生能源项目。

随后, 公司借鉴平阴玮泉生物发电的成功经验, 在商河、金沙、菏泽、廊坊等地建设生物质发电项目。

目前, 琦泉旗下拥有生物质发电公司18家, 分布在全国六省、十四个地市, 初步形成“投产电厂8家, 在建电厂4家, 签约项目6家”的发展格局, 总装机超90万千瓦, 规模位居山东第一、全国前三。集团拥有260多项专利技术, 是国家级“生物质能供热示范企业”和“高新技术企业”。

对于如此成绩, 董统玺认为, 这是受益于“准”和“稳”。

“其实, 早在2003年, 我们就开始关注和研究生物质发电项目, 但直到2012年才开始真正投资建设, 就是时刻关注着市场的变化, 看是不是具备了快速产业化的市场氛围。”董统玺说。

### “信心层面, 没有代际差异”

谈及与父辈在创业和企业管理层面的异同, 董统玺认为, 在创业的决心和信心层面, 不存在代际差异。存在差异的更多是技术层面。

“应该说, 两代人都具备如出一辙的坚强意志、坚定信心, 才能在市场上开辟出一条新路径。甚至在很大程度上, 老

一辈的人更有魄力, 同时有非常强烈的创新意识。相比之下, 我们年轻一代相对会更偏向科学化、国际化和精细化。”

董统玺很看重资源整合的效率。“有人研发了几项技术, 就踌躇满志, 但其实他会面临团队建设、政府支持、市场认可等难题, 并不是只要几项技术就可以做成一个企业。”相比之下, “琦泉的核心优势就是通过资源和技术的整合, 实现产业的领先。”

也正因此, 琦泉集团在山东省内的四十多家生物质发电厂中脱颖而出, 成为了排头兵和领头羊。

董统玺把琦泉集团的科学规划和精细管理概括为“五好”——“选择好, 指的是燃料的选择; 设计好, 则是高参数的设计, 琦泉集团采取的是高温超高压设计; 建设好, 强调建设快, 成本低、质量好, 比如公司有专门的施工队伍; 服务好, 偏重于做好连接银行和百姓的服务工作。”

同时, 他们还通过财务共享平台、电子采购平台、燃料管理平台、生产管理平台、OA办公平台, 实现了全集团内部的透明公开管理。

“未来中国的生物质行业也许会形成像阿里巴巴一样的电子商城, 那么琦泉要做的就是将好用的产品推向行业, 实行公开化, 打造中国生物质行业的麦肯锡, 搭建生物质领域的阿里巴巴。”

“未来整个行业可能会打造技术的输出, 我们会围绕公司出现的问题研发产品, 再面向市场, 比如我们与东华大学联合研制的搪瓷管供用器大大延伸了寿命, 会考虑出售, 甚至出口到土耳其、美国等国家。”董统玺说。

### “全公司都在创新创业”

7月中旬, 琦泉集团刚刚召开了上半年的创新总结大会, 半年产生专利76项的科研人员们领到了35万元的科研奖励。

“我们表面上有十几个研发人员, 实际上全公司都在创新创业。”

“我们有‘5100计划’, 5年培养100个工程师, 高级管理人员; 我们还有琦泉大学培训中心, 鼓励内部开发新产品; 另外我们集团也经常讨论总结, 在物质奖励、提拔机遇、心理满足三方面刺激员工的创新。”董统玺说, “其实每个人都是创客, 尤其是扎根于一线的基层人员更能从解决实际困难中创造价值。”

“发展源于创新, 创新源于学习。”董统玺说, “我们的产业链不断进行挖掘、创新, 我们自主研发的燃料滴滴可以很好地解决燃料的收储问题; 再是燃料烘干, 尤其是广西那边水分会比较大, 我们会开发低成本、大批量、减少热量损失的技术; 接下来是无人料厂打理的技术; 然后是系统输送环节, 比如说自动燃烧控制系统的开发; 下一步是煤渣利用, 如何物尽其用; 最后环保性材料的利用。”

目前, 琦泉集团已与香港科技大学成立新能源联合实验室, 在新能源智能微电网等领域进行合作; 与东华大学搪瓷玻璃研究所合作, 联合成立了高性能搪瓷低碳节能研究中心, 研发了具有自主知识产权的各型环保搪瓷釉配方及低碳节能环保制备工艺和设备。

“以生物质新能源为核心, 辅以风电、光伏、地热, 多种清洁能源相结合, 不仅可以解决清洁生产和能源供应问题, 而且可以满足现代生活和能源消费需求。”尤为让董统玺津津乐道的是, 这不仅可以在一定程度上改变城市“垃圾围城”、农村“垃圾围天”的环保困境, 而且可以为农民增收、农村振兴尽一份力。

“以菏泽郟城八十户建档立卡贫困户为例, 一年可输送900多吨秸秆等农林废弃物, 增加30万元收入, 真正做到了精准扶贫。”说到这里的时候, 这位年轻而持重的企业掌门人语气里很是欣喜。

### 速写·新面孔

## 潘成林: “酒”贵慢品

本报记者 田宇

在很多经销商的眼里, 而立之年的潘成林还是一个稍显陌生的面孔。在创业者父辈的呵护下, 从法国学成归来数年, 他仍在慢慢试着与散布于五湖四海的经销商们打成一片, 达成默契。

这个说话绵柔的年轻人是宝真酒业这个著名酒水经销企业的未来掌门人选。与父辈的豁达与自信相比, 他看上去还习惯站在父辈的身后悉心观察, 暗暗学习。这符合潘成林言行谨慎的性格。从被家长安排到法国留学伊始, 他就明白未来的日子, 自己一定要回到这个由三叔、四叔携手开创的家族企业服务。从那时候起, 他就多次想象这个始于1993年的企业, 曾有过诸多殊为不易的奋斗之路。

“除了酒水, 我们没有做过别的。”回首父辈们的创业之路, 他说, “不像房地产等暴利机会, 酒水经销行业的利润没有那么高。”言语之中有对父辈的感恩, 也有对父辈恪守初心的由衷赞叹。看得出来, 这是一个既有主见又心怀感恩的年轻人。

“我们只想把酒水这一件事情做好。”在潘成林的记忆里, 主要由三叔、四叔创立的宝真酒业从上世纪90年代初开始涉足秦池、种子酒等白酒的批发, 到后来慢慢成长为茅台、五粮液、水井坊等高端白酒的规模化经销商, 其中有好运更有拼搏。

潘成林的使命则肇始于这个家族企业的红酒市场开拓。2006年, 高中毕业之后的他, 接受父辈的安排前往法国攻读商科和管理学。

“那时候企业刚刚涉足红

酒市场, 并且已经与法国的一些酒庄建立了合作。让我去法国读书, 也是希望我能够尽快熟悉法国的经济环境和商业文明, 便于和当地的知名酒庄建立更为密切的联系。”

与诸多二代攻读学位的自由度截然不同, 作为家族里的“长子、长孙”, 潘成林的学业之路一开始就背负了家族的希冀。

2010年, 本科毕业的潘成林, 前往法国红酒的圣地波尔多, 进入法国高等经济与商业研究学院攻读葡萄酒与烈酒市场管理专业硕士。后来, 又进入法国CAFA葡萄酒学院, 为更系统和全面地了解葡萄酒。

“让我真正走进了葡萄酒的世界。”在位于齐河开发区的偌大酒窖之内, 潘成林带我们参观如高墙耸立的各色酒水, 津津乐道于酒与酒之家的细微

差异, 不同产地与不同品牌的不同故事。自2013年旅法归来, 他一头扎进这个“红酒代理商”遍地泛滥的粗放发展的国内红酒市场, 从一点一点的消费者教育开始, 脚踏实地的布道红酒文化已经足足5年。

“应该说, 行业模式、市场环境、消费需求的不断变化, 给国内葡萄酒市场带来了新的机遇和挑战。”潘成林说, 他们的策略就是打造“大单品”, “重点就是建设渠道、铺设终端, 加强互动, 提升品牌影响。”

“未来中国葡萄酒市场对人才的需求肯定也是专业化的, 但葡萄酒毕竟是舶来品, 既要世界的, 更要中国的。”就像红酒, 那差之毫厘的细微异同, 只有在细嚼慢品中才能体味深刻, 培育和引领本土红酒消费文化的愿景, 在潘成林的意识里已然清晰。

◎人物: 潘成林, 1986年4月出生, 留法硕士, 现为宝真酒业董事长助理, 济南市青年民营企业家协会常务理事。

