



从路边小摊走向全国五强，德银五金把事业做到极致

# 小行业大工匠，小五金大文章



再小的行业，做到极致，也能成为传奇！

对于山东德银五金交电公司(以下简称德银五金)，很多人对其发展历程颇具好奇心。作为改革开放后淄博第一批个体户，立足于淄川区，德银五金如何从一个路边的小摊点成长为今天辐射全省的五金行业领头羊？

也许，文章最开始的那句话，即可成为这个疑问最好的注解。

“五金是个小行业，想要做大很难。但是我们一直在力求做到极致。行业虽小，但我们用工匠精神来做，做出了大文章！”德银五金的企业创始人杨鑫如是说。



本报记者 路燕 樊舒瑜 通讯员 杨扬

## 30多年“摸爬滚打”，立志把“小行业”做精做细

德银五金的发展历程最早可以追溯到改革开放初期的1983年。“那个时候，个体户是个被人瞧不起的行业，最受不了的就是别人的白眼。”谈起那段经历，杨鑫至今记忆犹新。

与那个时期大多数从事个体经营的人相似，杨鑫成为个体户同样是为了生计所迫。杨鑫与父母一起到淄川西关大桥附近路边摆摊卖五金杂货，用一个小铁推车和赊来的部分商品开始了为吃饱饭而展开的艰苦奋斗。

“当时，只要有货就不愁卖。关键问题是要找到货源。”可以说，当时为了能够进货，杨鑫的足迹遍布淄博的各个角落。“都是骑着自行车到处找，一天跑个上百公里都是常有的事。我这样一趟下来，好的时候一天能挣10元钱。几年的时间，我就骑废了4辆大金鹿自行车。”杨鑫说。

在1983年至1995年创业初期，业务量扩大后，杨鑫在现如今的淄川张博路上开了第一家门店。受当时国家政

策环境影响，为了能让生意变得更好做，杨鑫也想出了各种经营措施，先后通过挂靠村集体、挂靠合资企业等方式进行经营。

最终，历经了30多年时间，杨鑫一家终于度过了从温饱到富足的转变。对于企业未来的发展，也有了更多的思考。他看到当时的五金行业很多都是小规模，一些产品质量参差不齐，对五金行业影响颇大，他意识到要自己成立五金公司，改善这个行业，把“小行业”做精做细。

## 阳光保障诚信经营，拒绝回扣宁失千万大单

1995年之后，杨鑫将德银五金的业务从零售向批发进行转变，那时候他开始经常去济南、青岛、天津等地进货，“我去天津拉铁丝，价值几千元钱的货，我总共能挣一两百元钱，每吨虽然只有几十元钱的利润，但我挣得都是良心钱。”杨鑫说，从经营以来，他从来没有卖过假冒产品，最注重的就是诚信，采取的是薄利多销的策略。

不仅是那时，这条低价、质量优的政策甚至一直延续至今。杨鑫给这条政策取名为“阳光保障”。“德银五金保证所销售商品的价格为当地市场价格最低价格，承诺若不是最低价格，购买方有权直接在货款中扣除双倍差价。如果德银五金销售的是假冒商品，德银承诺给予10倍赔偿。”

2000年以后，中国的私营经济呈现蓬勃发展的态势，但

是随之而来的则是一些不正之风。见到此种情形，杨鑫又给公司立下规矩：“凡是走关系、请吃喝、拿回扣的生意一概不做。”

“这么多年来，德银五金没有做过一笔这样的生意，不给企业的采购人员任何回扣和贿赂。而且我们店内商品实行明码标价，公开透明。”“这得到了众多老板的信赖，也成了德银发展基石”。杨鑫自信满满同时又充满自豪地说道。

不过，这样的一条“阳光销售”政策，让德银五金失去了大量的订单。就在今年年初，一家大型建筑施工企业在淄博做工程，采购人员上门，表示经过认真考察，决定从德银五金购买总货值超过千万的五金产品，可是前提条件是要10个点的回扣。

当业务经理汇报此事时，

杨鑫只是反问了一句：“这些年，咱们公司做过一笔给回扣的生意吗？以后这种事不用再来问我，直接拒绝。”

就这样，德银五金失去了千万元的大单。“我从来没有因为这种生意后悔过。虽然公司失去了一些业务，可是我觉得反而得到的更多，现在很多企业老总都指定采购人员到德银五金采购，说不是在德银五金购买的不给报销，他们就是认准我们诚信、明码标价、从不销售假冒产品。”

“做买卖要有良心。”杨鑫说，基于此，“阳光销售”、“阳光保障”等经营理念成了德银的铁律。而且，德银五金还承诺，为避免给买方造成损失，德银五金所销售的商品在国家保修规定的基础上，均再延长20%质量保证期，并给予买方30天任意退货的权利。

## 传承工匠精神，以“匠心”铸五金

近年来，“工匠精神”成为全社会广泛关注的热点话题，随着时间的推移，工匠精神逐渐演化为一种敬业精神，是每个人对所从事的工作锲而不舍，对质量的要求不断提升，对每一个工作岗位上的每一件事都认真细致。追求完美，对高品质的坚持和积累是工匠精神的注解。

2002年，淄博德银五金交电有限公司正式成立，此时，杨鑫对于公司未来的发展有了更清晰的认识。“虽然现在大家都觉得工匠精神是与工人相关，实际上经营行业也一样，就是认真、仔细地去做好一件事。”20年以前与杨鑫一起做五金生意的朋友，有的中间就转行了，而他一直不温不火的一直在五金行业摸爬滚打，不断创新向前。“人的一辈子就是不断地在发展，不管在哪个行业，只要是仔仔细细的，义无反顾的盯住一件事去做，一定会做到这个行业的极致。”

“按部就班，循序渐进，容不得半点偷懒的行为。”自始至终，杨鑫都坚守这份“匠心”。由于行业的特殊性，部分五金行业处于散乱的状态，为此他自己深入市场做研究、做调研，从

产品质量、材质等因素分析，力求做到最好。

全国五金企业排名靠前的几家都是在北京、上海这样的大城市，单单德银五金就从山东一个小县城走向了全国。多年努力，如今的德银五金已成长为全国同行业的标杆企业，“每年都会有众多同行来交流学习，他们无不感叹德银五金是五金行业里的奇迹，‘大家其实都是为了挣口饭吃，我只是坚持下来了，并且一直秉持自己的原则。’杨鑫说。今天的德银虽然已有一定规模。但成了老板的杨鑫却依然以‘不做老板做员工’心态，忍着几十年辛苦累出的多种疾病，依然兢兢业业的奋斗在一线。

同时，德银五金在多地设立直营分支机构。每天有上百部车辆来往于山东各地送货，成为目前山东唯一一家具有全省服务能力的五金公司。及时的配送和服务是其核心竞争力之一，德银五金还提倡把五金超市或仓库直接设立在需求企业的服务模式，使需求企业的易耗品实现了零库存化，大幅降低了需求企业的采购及仓管成本。

## 脚踏实地走好每一步，再创行业奇迹

如今的德银五金已在淄博、济南、潍坊、青岛等地拥有十多家分支机构，以质量好、价格低、品种全、明码标价的良好形象引领市场。公司在全省拥有数百名员工和上百辆配送车辆，代理100余家名优产品。品种涵盖手用工具、电动工具、交电、机电、照明、劳保、阀门、油漆、焊接、电缆、低压电气、办公用品、标准件等数万余种。“一站式购齐”大大节省了客户的采购成本，完美的解决了客户最关心的质量、价格、服务问题。

现如今，科技不断发展，杨鑫带领着他的团队也在不断前行，“现在公司也在不断探索，青岛分公司已经引进了多台工业机器人。”杨鑫说，其实小五金向大五金转变就是传统五金向现代五金转变的过程，而这唯一的选

择就是依靠科技进步，走科技兴业之路。

谈起未来的发展，杨鑫说道：“这个行业全国把它做成规模的没有几家，而我们也是在不断摸索中前进，我做行业从来也只是按部就班，脚踏实地的走好每一步。”他表示，德银五金发展至全国五金销售行业五强，最主要三个方面的原因：其一是注重产品质量，严把质量关、进货关；其二是明码标价，承诺当地市场最低价；其三就是不涉足灰色地带，不送礼、不给回扣。今后这三项原则还会一直坚持下去，“可能的话我们还会再把公司范围往外省市发展，一步一步脚踏实地的做好眼前事。”

可以预见的是，誓将五金行业做到极致的德银五金，必将缔造一段业内传奇。

