



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”。



李得华：重生之鹰的资源整合之道

以孤而殆，以群而强

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，已然是整个家庭的支柱。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。

李得华毫不避讳地说，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；最重要的是大批前员工和合作伙伴，为了追随李得华，在公司上层换人后，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

多年。1997年，他在青岛大学毕业，创办培训班学校失败后，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，还有一个原因——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，那就大错特错了，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，但入会严格。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，参与人不多，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；协会还会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。

