



临商二代 接棒

5月6日,临沂鼎基电力设备有限公司总经理办公室。

80后刘亮汉挺着笔直的腰杆,踱着方步走进来,与早已端坐在办公桌前的父亲刘金山相互瞟了一眼。“怎事?”刘亮汉调皮地挤了一下眉。“我见到你就不高兴!”刘金山调侃地回应,爷俩开怀大笑。

爷俩的“较量”

“单飞”四处碰壁 又回到父亲的厂

对于记者采访,刘金山最初持反对态度,“比亮汉优秀的人多的是,做人做事都要低调。”

“这是好事,是企业文化,是我们企业所需要的。”刘亮汉反驳说。

经过一天多时间,儿子对父亲做“策反”工作,记者见证的爷俩首轮“较量”,刘亮汉胜出,刘金山“不得已”坐下来和儿子一起与记者面对面。

2000年,意气风发的刘亮汉退伍回家,进了他们家的电器厂,那年他只有20岁。

在那个年代,刘金山一手建起的电器厂是比较光鲜的:拥有30多名工人,年销售额200万元以上。

当同学、朋友们投来羡慕的目光时,刘亮汉却坐不住了。“厂里的大小事,都不让我插手,我就是一闲人。”刘亮汉对于父亲的安排很不满意。

“无所事事就要做‘坏事’,再这样子下去就玩完了。”屁股还没坐热的刘亮汉决定“出去闯闯”。

“尽管老爷子竭力反对,我还是硬着头皮向老

爷子借了1000元钱,只身一人闯江湖。”刘亮汉一想起那段激情燃烧的岁月,就有些激动。

“当时感觉老爷子经营的配电设备,路子不是多宽。”刘亮汉希望凭借自己的一腔热情,实现属于自己的创业梦想。

跟着感觉走,刘亮汉先后到了北京、武汉等地,考察了很多项目,比如铁矿石、节电器、太阳能路灯等。

闯荡了四五年,让刘亮汉郁闷的是,所有尝试的项目没有一个成功。“那个年代观念不行。”刘亮汉感慨说。

“他走了不少的弯路,但收获了许多启发。”当初的反对者刘金山,现在再回过头来看,觉得儿子刘亮汉的做法是对的。

“做企业,就该多出去闯一闯,看一看,开拓自己的思路与视野,我的很多想法已经远远跟不上他了。”刘金山若有所思。

在四处碰壁、溜达了一圈之后,2006年,刘亮汉又回到厂里,决定在自己的一亩三分地里实现理想。



刘亮汉(右)向父亲刘金山介绍公司下一步的发展规划。

少东家上位,大刀阔斧改革让父亲吃惊

理想与大环境格格不入,回到厂里的刘亮汉,对于电器厂的定位、管理、思路、营销等诸多环节也极为不满。

一个倔强、一个坚持,爷俩“较量”的故事才真正开始。

刘金山有五个孩子,兄弟三人,排行老二的刘亮汉在刘金山的眼里仍是初出茅庐的小孩子。

尽管是二十几岁的小伙子,但刘亮汉的想法明显超越了他的年龄。“因为企业管理的问题,我和我爸分歧很大,争吵是很平常的事,吵完之后我再向他道歉。”刘亮汉几乎与刘金山无法沟通。

“拍桌子,摔凳子,吵完

闹完还是那么回事。”刘金山插了一句,无论是在家里还是在厂里,刘金山仍是“绝对权威”。

面对守旧的企业管理模式,刘亮汉心里着急。

“那时,亮汉经常找我们哥几个诉苦,他已经充分认识到:再这样下去,厂子是非常危险的。”一旁的刘亮汉的好友张鹏告诉记者,老厂诟病太多,管理有漏洞,规章制度不健全,小打小闹,小富即安。

“手工作坊式的厂子,也就是家个体户,一年到头赚点还不够平时开销的,十几万元的单子不敢接,超过50万,想都不敢想。”刘亮汉接着说。

2006年末,刘金山的电器厂发生了一件不愉快的事情——刘金山最倚重的业务员“另立门户”,电器厂蒙受了一定的损失。

业务员“叛逃”一事让刘金山一直想不开,但却让刘金山想开了一件关乎电器厂生死存亡的大事:亮汉的思路是对的,是时候该“让位”了。

2007年,刘金山将一手经营了十几年的电器厂全权交给刘亮汉管理,二东家正式上位。

建新厂,扩大规模再生产,并于2009年将老厂兼并;定位大客户,不再小打小闹;健全现代企业制度,分工明确,各司其责;与做

建筑配套的经销商建立密切联系,资源共享。

憋了很长时间的刘亮汉终于找到了用武之地,大刀阔斧的改革让刘金山感到吃惊。

从忙忙碌碌到没事可做,“退休”之后刘金山多少有些失落感,“老爷子喜欢到厂子里指导指导,我给他买了台车,让他没事开车出去玩玩,少掺和厂里的事。”刘亮汉边说边笑。

“你是老板,我现在得听你的。”刘金山风趣地回应。

在每年销售业绩翻两番的基础上,刘亮汉注册成立临沂鼎基电力设备有限公司,彻底向个体户说拜拜。

玩转“人脉地图”,接手近5年保持骄人业绩

论经商,刘亮汉是成功的“玩家”,刘亮汉的学生时代同样不是很“安分”。

“初中时,我们俩有两个出了名的聪明过人,一个是正面的,学习好的陈同学;另一个反面的就是我,玩得好。”刘亮汉聊起读初中时那点事,忍不住哈哈大笑。

“当时住在厂里,晚上和工人们一起到工人文化宫看通宵电影,上午睡觉,课间的时间溜出来打牌。”高中时的刘亮汉仍一门心思地玩,篮球场、台球桌,都有刘亮汉跃动的身影。

放假了,刘亮汉喜欢到厂里打零工,计件取酬,赚点“外快”。“当时编床板,一

个整劳力一天最多编个四五个,我一天能编七八个。”刘亮汉得意地说。

“他喜欢钻研,当别人都在埋头干的时候,他在琢磨怎么干,往往他都会干在其他人头里。”刘金山脸上露出了难得一见的笑容。

也正是因为刘亮汉的好玩、好动、好钻研,才有了他现在事业上的游刃有余。“亮汉干工作就跟玩似的,不像我那个时候费时费力。”刘金山又笑了。

“我的公司最大特点就是没有业务员,我一天在厂里最多呆十几分钟。”刘亮汉看了一眼刘金山,故意提高嗓门,继续说道:“不像我爸

那时候,既当老板,还得下车间,有时候还要兼职业务员,累得够呛,赚钱不多。”

玩的朋友多了,路就越走越宽,刘亮汉深得其精髓。

“很多业务都是朋友们介绍的,人脉资源成就了公司今天的大好局面。”刘亮汉告诉记者,他最喜欢读一本名叫《人脉地图》的书。

刘亮汉有一个观点,没有朋友的帮助与扶持,单打独斗,难以在市场立足,一己之富不能称之为富,共同财富才是真正意义上的财富。

刘亮汉说,他正在装修的办公室,一至四楼专门设置了棋牌室、茶道室等休闲娱乐场所,为朋友们在一起

玩提供场所。

“办公室就是办公室,不能搞铺张浪费。”刘金山义正辞严,对于刘亮汉的做法还是不认同。

“尽管老爷子反对,我还是坚持做了。”公司的运作已经完全进入刘亮汉模式。

而今,刘亮汉经营的电器厂已经走了近5个年头,仍然保持了业绩每年翻两番的骄人业绩。

虽然儿子的许多做法,刘金山并不赞同甚至反对;但每当看到儿子与企业共同成长、同进步,一脸严肃的刘金山也有偷着乐的时候。

文/片 本报记者 孙贵坤

新临商,啥印象?

请您说说看

是乘坐豪车,出手阔绰,还是省吃俭用,艰苦朴素?您对新临商有什么印象,请通过QQ或短信告诉我们。

本报《新临商》已经出版了第六期,各式各样的临商人物、临商故事深深吸引了读者。新临商,有啥特点?您肯定有自己的看法,请联系我们,说出你心目中的临商模样。您可以发短信到18754913966,也可以在新临商QQ群(126991708)中讨论,还可以给群主留言,

畅谈您对临商的形象、勾勒临商的轮廓。

此外,不少读者积极为本报献言献策,为了本报《新临商》更加精彩,现继续面向读者有奖征集临商话题、典型临商人物和临商故事,如果你有故事,你的故事足够精彩,你也可以直接与本报联系,讲述自己的经商、创业故事。

“临商故事”征集热线:0539-8966153,新临商QQ群:126991708。 本报记者 周磊

风湿病会诊通知

全国著名风湿病专家吴英津于5月12、13日亲临沂五洲医院亲诊

吴英津,中国风湿病学会理事,中华风湿病学会常务理事,山东省风湿病学会理事,临沂市风湿病学会理事,临沂市人民医院风湿科主任医师,临沂市人民医院风湿科副主任医师,临沂市人民医院风湿科主治医师,临沂市人民医院风湿科住院医师,临沂市人民医院风湿科主治医师,临沂市人民医院风湿科副主任医师,临沂市人民医院风湿科主治医师,临沂市人民医院风湿科住院医师。

主治:风湿、类风湿性关节炎、幼年型类风湿性关节炎、反应性关节炎、强直性脊柱炎、银屑病关节炎、产后风湿、股骨头坏死、痛风、风湿性心脏病、风湿性肾炎、风湿性脑膜炎、风湿性神经炎、风湿性肌炎、风湿性血管炎、风湿性肺动脉炎、风湿性主动脉炎、风湿性冠状动脉炎、风湿性瓣膜病、风湿性心包炎、风湿性胸腔积液、风湿性腹膜炎、风湿性盆腔炎、风湿性附件炎、风湿性子宫内膜炎、风湿性宫颈炎、风湿性阴道炎、风湿性外阴炎、风湿性尿道炎、风湿性膀胱炎、风湿性前列腺炎、风湿性精囊炎、风湿性附睾炎、风湿性睾丸炎、风湿性鞘膜积液、风湿性阴囊炎、风湿性阴茎炎、风湿性包皮龟头炎、风湿性龟头炎、风湿性龟头包皮炎、风湿性龟头炎、风湿性龟头包皮炎。

康复咨询热线:0539-8300132 13969979136

地址:临沂市金雀山路34号沂蒙大厦对过(市内乘6、9、13、17、21、32、55路公交车到沂蒙大厦下车即到)

父亲感言>>

“我的观念已经远远不及他了。如果我早放手几年,厂子会发展得更好。我一直不太相信他,这是我的一个错误判断。”——刘金山

儿子表态>>

“我们玩不是盲目的玩,胡乱地玩,而是有品位地玩,真心地玩,积极向上地玩!”——刘亮汉