

5月4日,在济宁市五四青年节表彰大会上,年仅31岁的吴兴媛获得2013年度济宁市“十佳创业青年”。对于这个荣誉,吴兴媛谦虚地说:“我创业的时间有点短。从2005年到现在,才走过8年的创业时间。”8年间,她已经成长为一家有300多名员工,年产值6000多万元的服装企业老总。

耕耘服装制作 欲创自主品牌

文/图 本报记者 汪洸



吴兴媛正在办公。

怀揣2万元辞职创业

吴兴媛是济宁市瑞嘉服饰有限公司总经理。她现在的办公室窗明几净,2005年创业时,她曾因没地方办公占了家里一套房子。

2002年,吴兴媛大学毕业,和刘大珂一起进入如意集团。在此后的三年里,吴兴媛干过缝纫机工等多个岗位,用她的话说“我就好比一

块砖,哪里需要哪里搬。”

此后,她升任车间生产部部长。吴兴媛觉得长期从事这种周而复始的工作,或许将来会后悔。于是,她拿着攒下的2万元钱辞了职。她还把远在江阴担任纺织企业中层干部的刘大珂叫了回来。

“三个月后,我的公司注册成功。我妈知道以后气得

要和我断绝母女关系。”幸亏父亲从中支持,不仅帮她腾出了家里一套房子当做临时办公地点,还帮着给装修了一番。

就这样,吴兴媛和刘大珂成立了鸿鹄贸易公司,公司名取自“燕雀安知鸿鹄之志”。注册完公司,她的2万元启动资金只剩下6000元。

公司在挫折中壮大了

2011年,吴兴媛的鸿鹄贸易公司变身成为济宁市瑞嘉服饰有限公司,公司的职工增加到280多人,而且还有了自己的研发团队,年产值达到了6000多万元。

公司能有今天,吴兴媛感慨地说:“我们两口子离不开生命中遇到的几个贵人。”

在这些贵人当中,包括自己工作伊始时结交下的朋友,也包括在生意场上,那些给予她充分信任的客户。

吴兴媛当初做服装贸易时,一家来自宁波的服装贸易公司,让她们成功提速。“刚开始试单时,那家贸易公司就给了我们好几万件

服装的单子。此后公司获得客户的信任后,一个为智利生产矿工服的单子,一次性就定了80万件。”这笔单子使得吴兴媛公司的规模得以迅速壮大。

创业一年后,她就搬出了家里的房子,在济安桥附近的一个工业园落了脚。

过分依赖大厂吃了亏

吴兴媛曾因为过于依赖大厂吃了亏。“2009年,济宁城区的一家大厂接了我们一个生产裤子的订单。没想到,他们又派到了别的厂子去做。”就这样,一个单子被转手数次。吴兴媛一路追问下来,才知道裤子

的生产已经在河北磁县了。

吴兴媛开了8小时的夜车赶到河北,才知道订单被分摊到许多个家庭作坊来生产。因为找不到中间人,她只得一家一家地搜,结果吴兴媛无功而返。刘大珂怀着

几十万现金,再次驱车赶往河北。最终只收回来80%的裤子,有些质量不合格的,还得自己垫资重新生产。

也因为这个教训,吴兴媛决定要壮大自己的生产力量,逐渐脱离对生产工厂的依赖。

五年内创立独立品牌

现在吴兴媛在长沟工业园又征得了120亩地,即将扩建的厂房,未来可以容纳3000名员工。

对于今后的发展,吴兴媛已经盘算好了。她准备去国外考察,想收购国外二、三线的成熟品牌。“我想利用外

资品牌成熟的经营理念,尽快创立自己的品牌。”

吴兴媛时常跑去北京、上海、杭州等一线城市,通过走访那里的大型卖场,来了解国际上流行什么类型的服饰。因为瑞嘉以童装为主,她看到好看的童装,也都会买回来让自

己的研发团队“拆”开来研究。

未来,吴兴媛希望把自己的服饰公司建设成大型服装生产基地。“我准备新厂要上一些节能型设备,逐步向节能型生产方向发展。”吴兴媛琢磨着,未来3-5年,她要做成一个自己的品牌。



连续9年全国销量第一

哈弗 M4 外观硬朗结实、时尚霸气,装备 16 寸铝合金轮毂、205 宽大轮胎,车身离地间隙高达 185mm,越野通过性突出。M4 延续哈弗 M 系“打造国内领先的精品小型 SUV”的精准定位,具有多项突破:小车中独特的 D 柱造型设计、蓝色防眩目后视镜、独具特色的四轮盘刹+BA 刹车辅助系统、领先的“MP5+GPS+ 倒车影像+倒车雷达”装备组合。



哈弗 M4
硬派迷你SUV

5月10-12日长城汽车隆重登陆
济宁新体育馆春季汽车文化节



享受3000元节能补贴车型

经销商信息: 济宁圣华汽车销售服务有限公司 销售热线: 2372716 2372717 地址: 327国道南营村(圣华汽车广场)