

编者按

“梦想是什么,梦想就是一种让你感到坚持就是幸福的东西。”励志电影《中国合伙人》的热播,道尽了合伙创业的艰难,也让梦想和坚持再次成为激荡起平凡人奋斗的火花。在菏泽,同样不难找到这样的合伙人,每一段创业史背后都是一个梦想与坚持的传奇,无论起步时如何艰难,怀揣创业梦想的伙伴们从未止步,梦想在坚持中越来越触手可及,周围的世界也在他们的追梦进程中一点点被改变。或许他们的经历没有电影中那么惊心动魄,却依然有故事和梦想。

曹州农化:三兄弟的创业传奇

优势互补、相互谅解、制度说话成为三兄弟成功的秘笈

见习记者 袁慧

俗话说,兄弟齐心,其利断金。商战中尤其如此。

菏泽开发区曹州农用化学有限公司创始人张学锋、张学杰、张学军三兄弟已与朋友赵玉敏、朱雨麦合伙创业18年,他们是家中的好兄弟,商场中的好搭档,生活中的好朋友。从白手起家到年销售额5亿元,拥有4家全资子公司,实现公司上市不再是个遥远的梦想。

从创业之初,张家三兄弟与合伙人就有明确的分工:张学锋负责公司战略发展及技术指导、张学杰负责内部管理、张学军负责市场开拓及物流供应。优势互补、相互谅解成为他们成功合伙创业的最重要经验。

创业让亲兄弟成“合伙人”

1984年,董事长张学锋毕业于山东农业大学,毕业后在菏泽农业局工作,他并不甘心平淡的工作和生活,工作中曾多次承担农业局项目技术人员。“当时农业局在南王店做大棚实验项目,他就投资了一部分钱,去负责这个项目,结果因为地下水水质含盐过高导致大棚农作物成活率低,这是他第一次投资,就赔了很多钱。”副总经理陈光华介绍。

“后来市政府倡导发展民营企业,行政、事业单位还给保薪留职,张学锋再也按捺不住。当时农业局旗下有个小企业,他是负责人,感觉限制太多,在1996年,他就买下这个小企业,就是现在曹州农化的前身。”陈光华介绍。

“我大学学的是计算机,1985年毕业后被分配到菏泽市科技局情报所工作,应该说是借着政策东风,我们兄弟三个还有两个朋友,就讨论起创业这个话题,之前我就有创业的意愿,也不想按部就班地工作,我比较擅

长计算机,也了解企业经营,三弟张学军负责销售。合伙人之间要优势互补、精诚合作、互相谅解,这也是合伙企业长远必不可少的因素。”曹州农化总经理张学杰说。

头脑灵活、善于交际的张学军充当先锋军的角色,负责市场开发。随着公司发展壮大和业务拓展,去年开始,公司开始涉足菏泽市房地产行业,张学军转而专门从事房地产行业子公司运营。一同创业的朋友赵玉敏、朱雨麦作为公司股东,也有着明确分工,目前赵玉敏负责销售,朱雨麦则是农药事业部负责人。

从艰难起步到走向世界

1996年成立的曹州农化公司,刚开始就确定用技术发展品牌的道路,张学锋和公司员工大部分都是技术人员出身,具有专业技术知识。

公司发展初期,曹州农化经过公司的技术研发,使得200克叶面肥达到一大袋普通肥料的施肥效果,然而公司研发出来的新型化肥并没有得到农民认可,产品推广遇到很大阻力。

“当时他们几个人就将化肥拉到地头,农民不信任产品,他就赊销,那时有人要一袋化肥,他们都会将化肥送到农民地头,就这样他将近做了一年,赢得市场考验和农民口碑,为新型化肥“叶霸”打下一定名气,逐渐打开市场大门。”陈光华说。

张学杰说:“公司正式起步是从1998年开始的,两年的推广让“叶霸”得到一定社会认可,当时寿光做大棚,对化肥需求量很大,我们是在那里将新型化肥推向全国的。同年11月,在广州召开的全国质保会议给经销商提供参展机会,我们以“曹州叶霸,走遍天下”的广告



曹州农化股东合影,左起:赵玉敏、张学杰、张学锋、朱雨麦、张学军。(资料图)

词在参展的众多人中留下深刻印象,为我们企业产品走向世界打下基础。”

2005年,曹州农化公司成为国家科技部叶面肥技术依托单位,是全国三家依托单位中的一家。目前,曹州农化公司技术研发中心与山东农业大学、西北农林科技大学等科研单位紧密合作,已完成国家和省级科研项目28项,获得国家专利45项。

公司规章大于兄弟情

“在合作过程中分歧和矛盾都是难免的,我是营销管理型,张学锋是专业技术型,我们两个的经营方式和思维理念有很大差异,就公司发展方向问题,

我们兄弟俩各有各的看法,在工程中争吵是家常便饭,争吵归争吵,都是为公司利益发表意见而已。在企业成立之初,我们合伙人之间就根据所能预见的问题制定了一个科学合理的合作章程,其中就有针对这些事情的解决方案。”张学杰说。

企业要想发展壮大,要想寻求长久立足之地,在决策前必须经过多方面考量,合作章程里面列举了我们所能预见的问题和作出的相应的对策,这么多年来企业之所以良好发展,离不开先前的规定,和我们合伙人之间的精诚合作与相互谅解离不开。”

现在公司正在稳步发展中积蓄力量,争取打好基础,朝着

上市的目标努力。在谈起梦想时,张学杰说:“从老板到员工,我们都有自己的梦想,梦想成真就是成就成功,对员工梦想的激励,企业来完成员工的梦想。在成就老板与员工的梦想时,企业同时能得到发展。”

“做实业就是脚踏实地,蓄势待发,不打无准备之战,我们有信心通过三五年的努力将企业做大做强,走向上市。这是我们企业的发展方向,也是我个人的梦想。”

合伙人说:“有创业经验、有技术、分工明确,合理的规章制度,公事上不谈兄弟朋友情。”接受采访时,曹州农化公司总经理张学杰把这归结为“亲兄弟合伙”成功的秘笈。

一阳国际:为梦想,无所畏惧

共同的爱好,让性格迥异的他们成为合伙人

见习记者 袁慧

三个不同年龄、不同背景的人,因为共同的健身爱好,走到一起。为梦想,创业之初的他们几乎赌上全部身家;为梦想,他们不惧烈日下的奔波;为梦想,性格迥异的他们相互磨合、相互包容,他们见证了菏泽健身行业的起步、发展与壮大,并在追梦的道路上,越走越坚实。

>>因喜欢所以选择

“这只是我喜欢做的事,并不是我们的工作。”毕玉振从小就酷爱运动,颇具天赋,于是便报读体育专业。现在,他是菏泽一阳国际健身俱乐部的负责人之一。

1999年,菏泽第一家健身俱乐部开业,体校出身的他便成为该俱乐部第一个会员。“在那里我认识了第一个合伙人张谦,他和我一样经常出入健身房,久而久之我们就成了好朋友。”

“当时,菏泽健身产业刚进入萌芽阶段,人们的健身意识较为薄弱,在这种状况下,健身俱乐部很难生存,第一家健身俱乐部运营两年多就关门了。我当时只是喜欢健身,虽然梦

想着能有成立自己的健身俱乐部,但由于现实问题,并没有萌生要走创业路。”毕玉振说。

2009年,在菏泽不断推进实施全民健身的背景下,健身走进百姓的日常生活,健身理念逐渐深入人心。毕玉振说:“由于十年来混迹于健身行业,让我原有的梦想逐渐滋生,在这个行业内有一定人脉积累,对各方面都有所了解,觉得自己既然那么喜欢,还不如就从事这个行业,便萌生成立健身俱乐部的念头。”

“萌生念头后,感觉自己在痴人说梦,没有实力,在正要寻找合伙人时,偶遇张谦,因为相同爱好,我们俩在此走到了一起成为合伙人。”毕玉振说道。

>>为梦想艰难起步

“100万的启动资金,每人需要出资50万,当时我手里只有5万,借遍亲戚朋友以及银行贷款,最终凑够50万。健身房开业后,我被巨额债务压得几乎窒息。为尽快还清巨额债务,我必须把俱乐部推向市场,让更多热爱健身的人加入俱乐部。”毕玉振说。

前期推广和营销,难倒对经营和推广一窍不通的毕玉振。“我和张谦都是技术型,对健身教练干的活精通,但营销和推广,着实让我不知该如何下手。”

当时菏泽已经出现3家健身俱乐部,竞争比较激烈,如何做好营销是关键问题。“自己不懂,就只能请销售公司帮忙,黄国胜是西安一家销售公司工作人员,是该公司骨干,很年轻,有激情,且具有经营管理的专业知识,正是我们所缺的。经过多次

交流,便有拉他入伙的念头。”毕玉振说,为此我常去找他,久之便成为了朋友,经过多次真诚的邀请,他终于辞去了原来的工作,加入了我们俱乐部成为了我们的第三个合伙人。”

毕玉振说:“因为爱好,因为梦想,因为友情,我们三个不同年龄段的人,走到一起。”创业初期的毕玉振是健身俱乐部经营者、教练,同时又是传单发放者。刚开业,人手不够,三个人每天一大早就来到俱乐部,从打扫卫生、接待会员开始,再到各大社区去宣传推广。

“那时的确很辛苦,我组织团队在烈日下,一条街一个社区地去宣传去推广,发展会员。”在别人还在单单从技术硬件入手时,他们便意识到服务的重要性。正是这份真诚,不到两个月便发展了700名会员,让俱乐部有了起色。

>>相互扶持走得更远

在这几年合伙经历中,毕玉振、张谦、黄国胜三个合伙人像电影中一样,形成稳定的“金三角”关系,在追逐梦想的道路上,相互扶持。

“我们各自负责一块,都是平等的,分管不同业务。黄国胜负责营销,我和张谦负责技术和俱乐部的硬件设施以及人员管理。我和黄国胜性格差异很大,张谦同时还是我们的融合剂,他的存在让我们之间的关系更加融洽。”毕玉振告诉记者,近几年,菏泽陆续开了很多家健身俱乐部,陆续关门的也很多。一阳国际健身俱乐部之所以在5年中稳中有进,离不开合伙人之间的配合。

“自己的优势只是接触这个行业比较早,对技术熟知,黄国胜熟悉经营,张谦有成熟的接人待物能力,和他们合伙能弥补自身缺陷。”毕玉振说,“我喜欢和比自己水平更高的人合作,我能学到更多东西。几个人合伙做生意,是否能将生意做好做大,主要取决于创业伙伴,我个人认为最好寻找水平比自己高的人。现在市场变幻莫测,我一个人真的无法应对,有他们帮我,我感觉轻松很多。”