

沃尔德集团董事长林肇：

风雨创业路，十年磨一剑

本报记者 高倩倩 赵清华

放弃铁饭碗，
下海闯出新路

古色古香的中式装修风格，随处可见的山水字画……走进位于济南市高新区齐鲁文化创意基地的沃尔德集团总部，一股文化气息扑面而来，其掌门人林肇一身黑色装扮看上去有些严肃，随后深入了解记者才发现，谈生活聊工作，原来这个普通话中略带胶东味儿的山东大汉和蔼可亲言辞可敬。

林肇是山东栖霞人，1992年毕业于内蒙古大学。当年，他被分配至一家省直单位上班，在众人羡慕的目光中，他开始了有“铁饭碗”的生活。每天早早赶到办公室，拖地、打水、倒痰盂，“别看都是脏活累活，我那会儿都抢着干，生怕去晚了活被抢了。”林肇笑着说，那时自己没有具体分工，被安排什么工作就去做什么，“一杯茶一支烟一张报纸看半天也是常有的事儿。”

这样的生活持续近两年，1994年，赶上单位精简机构，他所在的单位改制，林肇调动至另外一家单位。捧着“铁饭碗”的生活又持续了三年，1997年，国有经济开始改革，计划经济逐渐向市场经济转变。“要么回单位，要么下海。”摆在面前的两条路，林肇毅然选择了后者。“当时为了鼓励公职人员下海经商，国家还出台了停薪留职等相关政策，即五年内若干不好还可以回单位上班，若干好了就可以不回来了。”林肇说，即使有这样的“后路”，当时真正走出单位下海经商的公职人员“一百个人中也就有两三个”。

“大家都不愿意冒险。那时还不适应‘公司’这两字，觉得这两字都很难听。”林肇说，父母坚决反对的态度也给了他不小压力。可在单位几年无所事事的生活让林肇下定了决心，“年纪轻轻每天无所事事，有些不甘心，每天真正忙忙碌碌才是自己想要的，才是充实的。”

打造好企业，
尝试自己创业

那一年，林肇放弃公职，下海经商，被聘为某省级知名装饰企业总经理。1997年，正是国家经济快速发展的时期，装修业市场也迎来了好时机。2000年前后，建设部等八部委联合发文限制“毛坯房出售”，明确提出新开发的商品房必须装修一次到位。再加上那几年，得益于国家城镇化进程，房地



主办：共青团山东省委、山东省青年联合会、齐鲁晚报

为了追求梦想，他敢于放下手中“铁饭碗”；为了更好发展，他勇于白手起家自己创业；从一家公司做起，到如今涉足十余个行业的大型集团公司，十年磨一剑。

如今，集团迅猛发展，事业蒸蒸日上，作为掌门人的他却不放松对自己的要求，时刻学习并警示自己：亲切而随和，朴实而无华。他用透明、阳光要求自己，也把这样的文化带进企业管理，“以文养商”打造了一支年轻精干的集团队伍。

他，就是沃尔德集团董事长——林肇。



产行业迅猛发展，修建楼堂馆所特别多，建筑装饰行业发展前景一片大好。

四处找项目、和员工一起做标书，经常一熬就是连着几个通宵……在林肇和几个装饰公司高层的带领下，公司迅速发展，并成为山东省建筑装饰行业的第一家全国百强企业，在北京、新疆等地也有中标项目。当然，作为装饰公司高层之一的林肇想带领企业做更大更强。“但是，做装饰业这一行，摊子铺得越大，面对的风险和挑战就越大。”林肇说，当时都知道装饰业发展前景较好，但究竟有多好，能发展到哪一步，大

家心里都没底，公司的几个高层在企业发展愿景方面也存在意见不一的地方。

2004年，林肇尝试创业，着手成立自己的公司——山东信福达商贸有限公司，主要从事建筑、装饰材料代理、建材产品代理等业务。“我是从装饰行业出来的，继续做装饰行业轻车熟路，但我不能抢以前兄弟们的生意。”林肇说，都说同行是冤家，可在他这里从来没有过。“我们是竞争对手，更是合作伙伴，有时我拿下一个项目来，做不过来，就再分给业内兄弟单位。”林肇说，把自己的活儿干好的同时也要照顾好业内

同行。

林肇说，民营企业的平均寿命是2.8年，自己想做的就是能拉一支队伍，能让这支队伍有活干有饭吃，既要考虑和兄弟单位的竞争与合作，又要考虑企业的生存和发展。

走集团发展之路，
紧抓每个商业机会

如今，掐指一算，林肇已在商场打拼十年。一步步稳扎稳打，并在激烈的市场竞争中赢得一席之地。他的公司从一个不知名的小公司，发展到涉足投资、担保、置业、项目管理、建设咨询、技术发展、物流、拍卖、国贸、果蔬和影视传媒等11个行业的大型集团公司——沃尔德集团。那么，到底是什么力量支撑他将事业做到那么大，并涉足如此多的行业呢？

几乎每个成功之人身后都是一条奋斗之路，经历了多少风风雨雨，只有自己最清楚。采访中，林肇在谈到自己的创业经历和成功经验时并没有提及“立大事者，不惟有超世之才，亦必有坚韧不拔之志”之类，他的回答只有三个字：朋友多。

原来，善于交际，人缘超好的林肇在大学时期便担任班干部，后来分配到省直单位工作做科员，再到下海经商当老板，身边总会有一群好朋友。“最让我引以为傲的是，创业这么多年同行业内我从没有树敌。”林肇说，集团下好几个公司都是因行业圈里朋友的建议而成立。“成立拍卖公司之前，拍卖是怎么回事儿我一点儿都不知道，有朋友跟我说开这样一家公司会很好，告诉我需要怎么做。经过研究后，我就成立了拍卖公司。”

“不会不要紧，等学会了再做，既然做就做好。”正是这样一个在朋友提议下创办的拍卖公司，如今在北京、安徽、四川等省份拥有多家分公司，现已成为山东省拍卖行业成交额最大、成功案例最多的拍卖企业，被中国拍卖协会授予“中国拍卖行业AAA企业”。

谈到集团下一步发展计划，他则告诉记者，以后集团发展重点会放在物流板块。“物流业代表着一个城市的发展水平。”林肇说，他的物流公司已经在聊城、青岛、烟台建立了物流园，下一步的计划是在山东省每个地市建一个物流公司，实现全省联网。同时，紧跟时代形势，林肇作出传统产业触“网”转型的决定，目前已经通过参股本地生活网“指动生活”来实现与本地互联网巨头山东开创集团的强强联合。

链接

让“80后”来
挑大梁

秋末冬初，清晨微寒，济南市高新区一处路口熙熙攘攘。几个年轻小伙在路口的早餐车上买了一杯热豆浆加一个煎饼果子，一路说说笑笑走进沃尔德集团大门。

“我们公司有85%的员工都是‘80后’，我喜欢带年轻人。”当很多企业管理人才还在为管理喜欢自由、不听指挥的“80后”、“90后”而伤脑筋的时候，林肇却说年轻人有激情、有活力而且可塑性强。在他看来，年轻人主要靠培养，公司成就的大小主要由一把手决定。

“人尽其才，才尽其用，英雄有用武之地，人生由此而精彩”是沃尔德集团的管理理念。林肇解释说，公司每迎来一个新员工，都会派他到各个部门去适应学习，最后让他自己选择去哪个部门工作。

在林肇看来，公司做得是否成功，不用看银行有多少存款，也不看集团下有多少房产，主要看这个公司培养出多少年轻有为的中坚力量。“我们集团，有几个‘80后’已经做到总经理的位置。”

“以文养商”
助力集团发展

2003年底，林肇带领公司的员工们去海南三亚旅游。当林肇换上潜水衣潜入海底时，他被眼前美丽的画面惊呆了。“因为海水清澈，阳光直射入海底，珊瑚、海藻就连海底的沙都变得异常漂亮……”林肇说，当时他就想做人就该像那里的海水一样，水深而清透；而不应该像臭水沟，水浅而污浊，让人看不透。

虽已时隔11个春秋，林肇为新员工上的第一课还是做“透明人”，做“透明人”已经成为沃尔德集团的企业文化。“我最受不了现在的年轻人故作老成的扮相，”他说，“年轻人就应该有年轻人的样子，如果隐藏得太深，就会让别人搞不懂他到底是什么样的人。效率社会，总让人看不透，那以后也没人愿意跟他玩。”

林肇多数周末时光都是在学习中度过。林肇说：“世界瞬息万变，我们必须随时关注新鲜事物，这就要求我们个人不断学习，工作上不断创新才能适应新形势。”与此同时，“以文养商”也被他当作助力集团发展的动力源泉。

为丰富员工的文化生活，集团专门开设了书画室、阅览室。“阅览室的书都是出差时我买的，有企业管理书，有行业类工具书，也有一些杂文书。”林肇说，现在已经开始筹备艺术馆，将在济南的每个区建一个沃尔德艺术馆，放置我们公司拍卖的物品，包括字画、陶瓷、礼品、艺术品等。

亲切随和一直是林肇待人原则，朴实无华一直是林肇处事原则。作为一个商人，他说，商人很自由，钱是自己赚的怎么花出去也是自己的事儿，所以有很多商人赚了钱之后会狂妄，会挥霍。但是，林肇明白成功的商人应该慎独，“离地三尺有神明”，他认为，对天、对地应有敬畏之心，对客户、对领导应有敬爱之心。当然，勇于承担社会责任的他也会参加很多公益活动，通过捐钱捐物等实际行动来为社会建设尽自己“微薄之力”。



沃尔德集团员工多数都是80后90后的年轻人