

从路边小摊走向全国五强 把一个小行业做到极致 揭秘德银五金： “行业虽小， 但我们兢兢业业”

本报记者 路燕
实习记者 刘悦 通讯员 杨扬

再小的行业，做到极致，也能成为传奇！

对于山东德银五金交电公司(以下简称德银五金)，很多人对其发展历程颇具好奇之心。作为改革开放后淄博第一批个体户，立足于淄川这样一个小区县，德银五金如何从一个路边的小摊点成长为今天辐射全省的五金行业领头羊？

也许，文章最开始的那句话，即可成为这个疑问最好的注解。

“五金是个小行业，想要做大很难。但是我们一直在力求做到极致。行业虽小，但我们兢兢业业！”德银五金的企业创始人杨鑫如是说。



德银五金



淄博最早的一批个体户

德银五金的发展历程最早可以追溯到改革开放初期的1983年。“那个时候，个体户是个被人瞧不起的行业，最受不了的就是别人的白眼。”谈起那段经历，杨鑫至今记忆犹新。

与那个时期大多数从事个体经营的人相似，杨鑫成为个体户同样是为生计所迫。由于家中成分不好，一家五口人最基本的生活都难以保障，杨鑫便与父母一起到淄川西关大桥附近的路边摆摊卖五金杂货，用一个小铁推车和赚来的部分商品开始了为吃饱饭而展开的艰苦奋斗。

“当时，只要有货就不愁卖。关键问题是要找到货源。”可以说，当时为了能够进货，杨鑫的足迹遍布淄博的各个角落。“都是骑着自行车到处找，一天跑个上百公里都是常有的事。”

在杨鑫的记忆中，那段时间他的生活状态基本是这样的：早晨5点骑自行车到博山标准件厂，载上6箱共120公斤的自行车辐条，然后经王村至周村，随后再去张店，然后到临淄，沿路推销，晚上8点的时候才回到淄川家中。或每天骑自行车把其它区县的五金载回淄川销售。

“我这样一趟下来，好的时候一天能挣10块钱。几年的时间，我就骑废了4辆大金鹿自行车。”杨鑫说。

在1983年至1995的那段创业初期，德银五金所用的交通工具及经营方式的变化，可以说是中国改革开放的一个社会缩影。其先后经历了手推独轮车摆摊、自行车、人力三轮、地排车运货，慢慢过渡到骑两轮摩托车、三轮摩托车，到今天用汽车运货的转变。经营方式也经历了集市摆摊、门头经营、连锁分公司的转变过程。

与此同时，受当时国家政策环境影响，为了能让生意变得更好做，杨鑫也想出了各种经营措施，先后通过挂靠村集体、挂靠合资企业等方式进行经营。最终，历经了30多年时间，杨鑫一家终于实现了从温饱到富足的转变。对于企业未来的发展，杨鑫也有了更多的思考。

拒绝回扣宁失千万大单

1995年之后，杨鑫将德银五金的业务从零售向批发进行转变，进货渠道逐渐拓宽到全国各地。那时候，他经常去的地方是济南、青岛、天津等地。“我去天津拉铁丝，价值几千块钱的货，我总共能挣一两百块钱，每吨只有几十块钱的利润。”

那么，为何辛苦一趟只赚这么点？是因为货不好卖吗？“这一车铁丝，回来两个小时就能全部卖完。”杨鑫给出了答案。“我做生意，最注重的就是诚信，采取的是薄利多销的策略。”

不仅是那时，这条低价政策甚至一直延续至今。杨鑫给这条政策取名“阳光保障”。“德银五金保证所销售商品的价格为当地市场最低价格，承诺若不是最低价格，购买方有权直接在货款中扣除双倍差价。如果德银五金销售的是假冒商品，德银承诺给予10倍赔偿。”

2000年以后，中国的私营经济呈现蓬勃发展的态势，但是随之而来的则是许多的“歪门邪道”，靠关系、走门路、吃回扣等不正之风甚嚣尘上。见到此种情形，杨鑫又给公司立下规矩：“凡是走关系、请吃喝、拿回扣的生意一概不做。”

“这么多年来，德银五金没有做过一笔这样的生意，不给企业的采购人员任何回扣和贿赂。而且我们店内商品实行明码标价，公开透明。”“这得到了众多

老板的信赖，也成了德银发展基石”。杨鑫自信满满同时又充满自豪地说道。

不过，这样的一条“阳光销售”政策，让德银五金失去了大量的订单。就在今年年初，一家大型国企建筑施工企业在淄博做工程，采购人员上门，表示经过认真考察，决定从德银五金购买总货值超过千万的五金产品，可是前提条件是要10个点的回扣。

当业务经理汇报此事时，杨鑫只是反问了一句：“这些年，咱们公司做过一笔给回扣的生意吗？以后这种事不用再来问我，直接拒绝。”

就这样，德银五金失去了千万元的大单。“我从来没有因为这种生意后悔过。虽然公司失去了一些业务，可是我觉得反而得到的更多，现在很多企业老总都指定采购人员到德银五金采购。”

把一个小行业做到极致

2002年，淄博德银五金交电有限公司正式成立，此时，杨鑫对于公司未来的发展有了更清晰的认识。

“五金销售是一个小行业，但是我们一直在力求把这个行业做到极致”。“行业虽小，但我们兢兢业业。”今天的德银虽然已有一定规模。但成了老板的杨鑫却依然以“不做老板做员工”心态，扛着几十年辛苦累出的多种疾病，依然兢兢业业的奋斗在一线。

“做买卖要有良心”杨鑫说，基于此，“阳光销售”、“阳光保障”等经营理念成了德银的“宪法”。而且，德银五金还承诺，为避免给买方造成损失，德银五金所销售的商品在国家保修规定的基础上，均再延长20%质量保证期，并给予买方30天任意退

货的权利。

同时，德银五金在多地设立直营分支机构。每天有上百部车辆往来于山东各地送货，成为目前山东唯一一家具有全省服务能力的五金公司。及时的配送和服务是其核心竞争力之一，德银五金还提倡把五金超市或仓库直接设立在需求企业的服务模式，使需求企业的易耗品实现了零库存化，大幅降低了需求企业的采购及仓管成本。

成为全国同行业标杆，缔造业内传奇

多年努力，如今的德银五金已成长为全国同行业的标杆企业，每年均有众多同行来德银五金交流学习，无不对其发展发出感叹。

杨鑫表示，德银五金发展至全国五金销售行业五强，最主要有三个方面的原因：其一是注重产品质量，严把质量关、进货关；其二是明码标价，承诺当地市场最低价；其三就是不涉足灰色地带，不送礼、不给回扣。

如今的德银五金已在淄博、济南、潍坊、青岛等地拥有多家分支机构，以质量好、价格低、品种全、明码标价的良好形象引领市场。公司在全省拥有数百名员工和上百辆配送车辆，代理100余家名优产品。品种涵盖手用工具、电动工具、交电、机电、照明、劳保、阀门、油漆、焊接、电缆、低压电气、办公用品、标准件等数万余种。“一站式购齐”大大节省了客户的采购成本，完美地解决了客户最关心的质量、价格、服务问题。

做经营也需要工匠精神，小行业也能做出大文章！可以预见的是，誓将五金行业做到极致的德银五金，必将缔造一段业内传奇。