

龚富强:把“项城防水”做出国门

□晚报记者 张洪涛 文/图



项城,素有“中国建设工程防水之乡”的称号,如今,越来越多的“项城防水人”凭借过硬的技术和良好的声誉活跃在全国各地。在北京打拼多年的龚富强,是众多“项城防水人”中的佼佼者。凭借着多年的摸爬滚打,龚富强不仅把“项城防水”这块金字招牌,在北京、上海等大中城市发扬光大,还把防水做到了俄罗斯、赞比亚、刚果、乌克兰等欧洲和非洲国家。

“防水村”走出的企业老板

2月4日上午,北京的天气格外好,看着路上川流不息的车辆,聊起几天来在北京的见闻,几位记者的兴致也高了起来,车厢里充满欢声笑语。

经过近1个小时的车程,记者一行来到北京市大兴区,在一座写字楼里,见到了一位中等身材,穿着朴素、精明干练的中年人。他就是我们此行的采访对象——来自项城市孙店镇龚村的“防水人”龚富强。

龚富强今年47岁,是河南省润锋基防水防腐集团有限公司董事长,是一位从周口走出去的企业老板。

“我的公司是做防水的,在全国各地有19个分支机构,承接过国内外多项重大工程的防水建设……”龚富强介绍,他的家乡项城市孙店镇龚村,是远近闻名的“防水村”。为让家人过上好日子,他早年和村里人一起外出打工,从事防水行业。如今,经过多年打拼,他不但有了自己的公司,还带领不少龚村的村民发家致富。

远赴大庆 学习防水新技术

至今,龚富强的手上还有“搞沥青”时留下的伤疤。

“你看,这个疤就是被沥青烧伤的!”龚富强介绍,有一次,他到一个工地的楼顶做防水,由于风大,他一只手提着浇壶倒滚的沥青时,沥青被风吹到了他的另外一只手。经过治疗,虽然他的手保住了,但需要一段时间的休息和保养。不得已,他只好回了老家。

养病的那段时间,龚富强不断查找资料,了解新的防水知识和技术。当他听说外地有人用新型卷材做防水的消息后,兴奋不已,决心要去学习这项技术。手稍微好点儿后,龚富强来到黑龙江省大庆市,开始学习先进的防水技术——SBS卷材技术。通过半年的学习,龚富强逐渐掌握了这项新的防水技术。

把防水做出国门

公司成立后,龚富强对防水技术要求更高了,为此,他还专门到国外学习更加先进的防水技术。2007年,龚富强到日本学习国外先进的防水技术时,发现了一种自粘式防水卷材。由于这种材料当时国内没有,他将其引进了国内。

有一次,在北京某医院施工的建筑商,主动找到龚富强,请他帮忙“救火”。原来,该建筑商已经找人做了医院地下室的防水,但因工程质量有问题,他们用了很多方法,地下室还是渗水,无奈之下,只好找龚富强帮忙。看过现场后,龚富强用

带着新技术闯市场

学到新的防水技术后,龚富强到河南省濮阳市一个工地做防水,同行的还有10多名老乡。“当时,SBS卷材技术在河南省还没有人用过,我第一次用这种新技术做防水,取得了很好的效果。”龚富强说。

上世纪90年代,龚富强开始利用掌握的新技术,承接防水工程。龚富强介绍:“1992年,中国和日本在北京合作建设一个环保中心的项目。当时,承接这个项目的老板,知道我会SBS卷材技术后,到我家里请我做这个项目的防水工程。”

“你来吧,我一个月给你1000元钱……”得到该老板的承诺后,龚富强带着10多名老乡来到了北京,凭借掌握的新技术获得了承包商的认可。“一个月1000块钱,在当时已属高薪,比我在濮阳做防水时的工钱高了很多。”说起新技术带来的好处,龚富强高兴地说。

自粘式防水卷材给地下室做了防水。很快,地下室渗水的问题就解决了。

在学习先进防水技术的同时,龚富强的公司先后与中国建设总公司、中建一局、中建二局、中建六局等单位合作施工了多项大型建设的防水工程,如中央电视发射中心、中国建筑文化中心、中国海洋石油大厦等。

除了在国内承接大型项目的防水工程,龚富强还把防水做到了国外。2007年,龚富强的公司与北京某建筑公司合作,承接了莫斯科一个住宅小区的防水工程。“当时,去的人是我从项城老家带来的,这些人也第一次走出国门做防水,第一次赚到外汇。”谈到把防水做到国外,龚富强兴奋地说,目前他已把防水做到了俄罗斯、赞比亚、刚果、乌克兰等欧洲和非洲国家。

沥青冒出的烟,熏得他无法睁开眼睛。
“一般需要做防水的基本上都是顶层,这就要求我们要把油毡弄到楼顶上去,一卷油毡90多斤,碰到电梯无法使用的大楼,我们就得将油毡一层楼一层楼地扛上去!”龚富强回忆说,有一次,他和工友去给一栋大楼的楼顶做防水,30层高的楼,由于电梯无法使用,可急坏了他们。

“怎么把油毡弄到这么高的楼上去呢?”
“要是油毡弄不上去,这一天就白忙活了,一分钱也挣不到手啊!”

“既然接下这活了,就得想办法给人家干好,就是扛也得把油毡扛上去!”就在大家拿不定主意时,龚富强坚定地说。最后,龚富强硬是把16卷油毡全部扛到了30层楼的楼顶。

“在北京打工的时候,我凌晨3点半就得起床收拾东西,午饭都在工地上凑合着吃,有时候,一盒米饭就能对付一整天。由于太累,晚上回到住处我倒头就能睡着。”龚富强说,就这样一个月下来,他们平均每个人才挣100多元钱。

单独承包工程项目

“跟着别人干,赚不到大钱,我想单独干……”上世纪90年代中期,龚富强开始承包防水工程。1995年,龚富强找到一位在建筑公司工作的朋友,请他给自己找点儿活干,没想到,这位朋友爽快地答应了。

“朋友给我介绍了北京清河家园小区的防水工程,我当时连报工程预算都不会,工程方让我报工程预算时,我随意说了句1平方米8块钱吧……没想到工程方爽快地和我签了合同。”龚富强介绍,经过10多天的施工,他赚到了1万多元钱。

之后,龚富强陆续承接了北京的一些防水工程。由于对工程质量严格要求,龚富强逐渐在北京防水行业有了名气。仅1996年一年,他就接了10多个防水工程,那一年,他赚了10多万元。

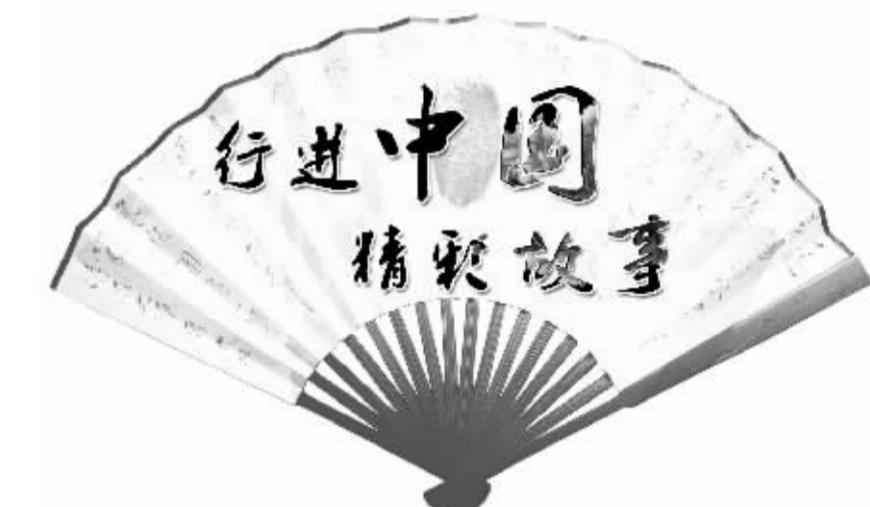
“当时,我干的工程都是小工程,承接国家重点工程一直是我的梦想!”龚富强说,1998年,他凭着诚信和对工程质量的严格要求,承接了国家重点工程“苏州桥项目”的防水,工程质量最终获得了认可。

就这样,龚富强开始在全国各地承接防水工程。在积累了一定的资本和经验后,2003年6月,龚富强成立了河南省润锋基防水防腐集团有限公司。

要继续为家乡增光添彩

成功后的龚富强没有忘记家乡。“以前,我曾和别人一起为村里投资建了一所学校,还出资给村里修了一条长4公里的水泥路,并装上了路灯……”谈到下一步的打算,龚富强说,他准备把村里的道路再修一下,打通断头路,让村民出行更方便。

龚富强表示,今后,他将继续坚持质量第一的原则,诚信经营,不断探索和研发新的防水技术,把公司做大做强。与此同时,他还将继续为家乡的公益事业出力,继续为家乡增光添彩。



龚富强获得的荣誉证书和奖杯