



核心阅读

在项城防水大军中，有这样一位年轻有为的领军人物——他就是项城市三店镇张寨村的张风雷。

说张风雷年轻，是因为他只有38岁，正值壮年；说他有为，是因为他在30多岁这个年纪，就已经创办了属于自己的企业，且这企业是国内知名的防水材料生产厂家。

所以，用“年轻有为”来形容这位从周口走出去的青年才俊再合适不过！

2月5日上午，在北京百创防水企业集团的办公楼内，记者见到了这位在我国防水行业扬帆远航的弄潮儿、青年企业家张风雷。

① 年轻有为的企业老板

当日上午，记者见到张风雷时，他在一间不大的办公室内和员工谈话。说明来意后，张风雷热情地接受了记者的采访。

“我的家乡在项城市三店镇张寨村，我很早就跟随姑父到北京打工。通过努力，我创办了属于自己的企业，总部就设在北京……”张风雷介绍，2011年，他成立了百创防水企业集团，这是一家集研发、生产、销售、施工于一体的大型新型防水企业，目前在全国防水行业中占据一席之地。百创防水企业集团下设北京兆丰恒通防水工程有限公司、北京世纪永新防水材料有限公司、河北豫旺百创防水材料有限公司、北京百创置业有限公司等。

经过几年的发展，目前，张风雷的企业已与中建集团、中铁集团、中隧集团、河南省建安公司、江苏苏中集团、湖南建工集团等多家大型企业建立合

作关系，每年承接各类防水工程100多项，并参与了多项国家重点工程。张风雷的企业在建筑领域也取得了骄人的成绩，诸如北京五棵松体育馆、国贸3期、鸟巢、中央电视台新址、首都机场等重点工程的建设都有他创办的企业的身影。

与此同时，张风雷的企业还获得了一系列荣誉，2012年7月，荣获全国高科技建筑建材产业委员会、名优品牌推广专业委员会颁发的“中国绿色建材环保产品”称号。2013年8月，荣获首都企业家俱乐部理事单位称号。2013年9月，获得“中国防水材料行业科技创新质量创优十佳品牌”称号等。“在取得这些荣誉的同时，我们的企业也得到了社会的认可。仅2014年，企业创造产值两亿多元，实现利润1800万元，提供就业岗位200多个。”张风雷说。

张风雷：搏击“防水”立潮头

□晚报记者 张洪涛 文/图



② 少年辍学外出打工

这样一个年产值上亿元的企业老板，却有一段让人为之担心的经历。说让人担心，并不是因为他的家庭条件差，没有好的学习机会，而是当时的他满脑子就想着外出打工，根本没把上学当回事，初中没毕业，张风雷就开始跟着姑夫到北京打工谋生。

“当时，我们家的生活条件还可以，吃穿我都不用发愁……”张风雷介绍，对他辍学打工一事，家人非常反对，多次给他做思想工作，可执拗的他没有听进去。“在外面打工苦啊！你这个年纪哪能受得了这样的苦？还是在学校上学吧！”家人的劝告，年少的张风雷并没有当回事，他毅然决然地跟随姑父到北京“搞沥青”。

说是“搞沥青”，其实就是“干防水”。刚到北京时，张风雷只有16岁，还是一个稚气未脱的孩子。北京的一切都让张风雷感到新鲜，他第一次见到了在村子里不曾见过的高楼大厦。但打工的艰辛，并不是他想象得那么简单，他的工作每天就是熬沥青，有时候天不亮他就得起床干活儿，嘴唇被沥青熏得掉皮……他和姑父一行人在北京租了一间简陋的房子，房子的隔壁就是厕所，居住环境很差。

“孩子，在北京待不下去就回来吧，继续上学……”在张风雷快熬不下去时，父母从项城老家打来电话，让他回家。听着电话里父母的劝导，想着在北京生活的艰辛，倔强的张风雷低头沉默了，但他仍然觉得不能就这样离开北京，他一定要在外面干出点儿“名堂”。执拗的张风雷挂断父母的电话，再次回到工地熬沥青，扛油毡。就这样，张风雷在北京呆了四五个月，感觉实在呆不下去了，才回老家。

③ 跑货运攒钱做生意

在老家呆了一段时间后，张风雷再次选择到北京打工。由于没有技术，他只能靠力气挣钱。之后的几年时间里，张风雷先后到哈尔滨、南阳干防水，但挣的钱并不多，一年下来基本攒不住什么钱。

1997年，张风雷迎来了人生的转折点，他成家了。“结婚了，不能再像以前一样，挣多少钱，花多少钱了……”张风雷介绍，结婚第二年，他带着妻子到北京打工，省吃俭用，一年下来，除去生活开销，他和妻子攒了5000元钱。

2001年，拿到驾照的张风雷准备当司机跑货运。他靠着积攒下来的钱，买来了一辆二手面包车，在北京开始到处拉货。“说是跑货运，其实就是给干防水的老乡送防水卷材、防水涂料……”张风雷介绍，在跑货运的过程中，他从不迟到，口碑很好。

据说，有一次，张风雷接了一个给施工队送防水卷材的活儿。施工队队长让张风雷第二天6时去家里接他，再去工地送防水卷材。由于施工队队长的家离张风雷居住的地方很远，听了施工队队长的安排后，张风雷担心北京交通拥堵，不能在约定的时间接到施工队队长，他不顾疲惫，在第二天凌晨3时左右起床，避开交通拥堵高峰，冒着夜

色去接施工队队长。到施工队队长家门口时，天还没有亮，张风雷下意识地看了一下手表，发现才凌晨4时多。“这么早就赶到队长家了，也不能上楼去敲门啊……”于是，张风雷躺在车里，静静等待施工队队长。6时许，施工队队长出门后，一眼就看到了张风雷，并一个劲儿地夸张风雷守时、讲信用。

跑货运期间，张风雷经常和防水施工队打交道。凭借良好的信誉，他积累了一些人脉。这些人脉关系为张风雷之后开商铺，经营防水材料奠定了基础。

2003年，张风雷靠跑货运、打零工积攒了10万元钱。看到很多项城老乡在北京干防水，张风雷心里盘算着干个防水材料铺，卖防水材料给老乡。后来，张风雷在北京被称为“防水一条街”的地方租了间商铺，经营防水材料、油刷等。

“当时，因为有车，我可以给客户免费送货，其他商铺没有这项服务，所以我的生意比较红火。”张风雷介绍，因为讲诚信，在做生意的过程中，一些生产油毡的厂家也愿意赊货给他。其中，他在跑货运时认识的一个河北白洋淀的商户，曾一次赊给他40多万元的货物。

④ 敢于尝试“另类”经营模式

2005年，国内的建筑市场形势喜人，张风雷的生意也更上一层楼，有时一天能销售两三百卷油毡。期间，张风雷还和一个河南老乡合作开了个防水涂料生产厂家。“我当时借了60万元钱，作为股份投入到防水涂料生产厂家。我计划第一年卖500吨防水涂料，结果卖了480吨，基本达到预期目标……”张风雷介绍，干防水涂料生产厂家时，他和老乡的合作比较成功，赚了一笔钱。

了解到防水行业对油毡的需求量比较大，生产油毡的利润也很可观，张风雷就想改行专门生产油毡。与张风雷合作开防水涂料生产厂的河南老乡认为改行生产油毡有风险，不同意张风雷的想法。但张风雷却认为，生产油毡有前景，比生产防水涂料强。由于两个人意见不合，最后，那位河南老乡不愿意再与张风雷继续合作，选择了退出。“认准的事，只有做下去，才能成功。”2006年，张风雷在河北省涿州市码头镇“安寨扎营”，建起了简易的油毡生产厂。张风雷之所以选择在这里建厂，不仅是因为这里靠近北京建筑大市场，而且这里还拥有各种油

毡生产原材料，能为他省去不少运输费用。

“当时，不仅我看到了这些优势，其他人也看到了。一时间，很多生产防水材料厂家在码头镇落户……”张风雷介绍，北京奥运会召开前夕，北京大小建筑遍地开花，防水市场特别红火，油毡自然也特别抢手。

在发展事业的过程中，别人不敢做的事，张风雷敢于大胆尝试。销售油毡时，张风雷发现由于资金紧张，不少房地产开发商提出等房子卖完后再付买油毡的钱。对此，很多油毡生产厂家不愿意接受，害怕落入陷阱。张风雷却不这么认为：“即便房子卖不掉，起码还在那儿，和房地产开发商签有合同，他们付不了钱，可以拿房子抵押。”正是这种大胆的经营方式，张风雷的油毡销量比其他厂家多出很多。虽说前期赊出去好多油毡，但客户差不多都能及时返款，有个别房地产开发商没有付货款，也都根据合同，将房子抵押给了张风雷。没曾想，一年多后，北京的房价一路上涨，张风雷靠出售抵押的房子，大赚了一笔。



张风雷

⑤ 做有社会责任的企业

因为敢于做别人不敢做的事，张风雷在涿州市码头镇的油毡生产厂每年的盈利都在递增。2008年，国家开始淘汰落后产能，张风雷的油毡生产厂及码头镇的几十家防水材料生产厂家面临“洗牌”。

是关闭、转产，还是换代升级成为摆在张风雷面前的艰难选择。换代升级说起来容易，但真正做起来，就等于将现有的生产设备和厂房全部淘汰，然后引进环保型生产设备，一切从头开始。

经过一番思考，张风雷于2011年成立了百创防水企业集团，下设防水工程公司和防水材料公司。

2012年，张风雷位于河北易县的河北豫旺百创防水材料

有限公司建成投产。公司拥有国内领先水平的全微机控制改性沥青卷材生产线两条，年生产防水卷材1200万平方米；一个2000平方米的防水原料生产车间，年生产聚氨酯、丙烯酸JS防水涂料10万吨。

对防水材料生产企业来说，环保是天大的事，它不仅关系到企业生产工人的健康，还关系到企业长远发展和周边的环境。张风雷认为公司在追求经济效益的同时，也要注重社会效益，做有责任的企业，才能走得更远。为此，张风雷投资200万元引进了国内最先进的等离子空气净化环保设施，目前，他的防水材料生产公司的废气排放均已达到国家规定标准。

⑥ 工作之余去“充电”

少年时的张风雷，宁愿外出打工，也不愿意进学校学习。如今，他不仅学习到了先进的管理理念，还学到如何做好跟踪服务。

张风雷对家乡有着深厚的感情。早在事业发展初期，张风雷就曾出资帮助家乡修路。“我对家乡有着深厚的感情，一直想回家乡投资，花费几十万元去参加关于企业管理、营销方面的培

训班，每次都按时去听课。如今，他不仅学习到了先进的管理理念，还学到如何做好跟踪服务。

Suning.com | Suning 苏宁 美的 Midea

美妆·母婴·百货·食品·酒水·手机·数码·电脑·空调·彩电·冰箱·洗衣机·烟灶具·热水器

明天！抢空调 就到苏宁

美的1.5P变频空调 2?99元

小2P冷暖柜机空调 2599元

名牌1.5P空调 1999元

合资2P空调 3899元

空调 直降100 直降200

周口中州路店: 8260301 中州路与西大街交叉口