

肖来宣：筑新型防水行业标杆

□晚报记者 张劲松 实习生 李孟洁 文/图

1 “搞沥青” 他的胳膊上烧了个疤

“就算当不了工人，也得走出这片贫瘠的黄土
地！”1993年春节过后，肖来宣想去项城市区的工厂当
工人，却未争取到招工指标，他只好背起行囊北上天
津，开始了艰辛的创业之路。彼时，改革的春风吹拂着
神州大地，也把那些和肖来宣一样怀揣创业梦想的年
轻人吹得心波荡漾。

父辈们土里刨食，终年辛劳，好年成也不过勉强
果腹。肖来宣不甘于这样的生活。恰好，崭新的时代给
了年轻人施展才华和成就梦想的舞台。

远赴天津开启创业之路，肖来宣决心很大，但同
时他又有些迷茫，因为他并不十分清楚，到达天津之
后能到哪里找事做。干防水活、干建筑活，还是搞水电

安装，参考亲戚邻居外出打工的经验，肖来宣给自己
预想了几个工作。唯一有底气的是，肖来宣有个远房亲戚
在天津塘沽工作。如果实在找不到活，他可以求亲戚帮
忙，还能借到回家的路费。

当时，天津开发区建设刚刚起步，处处是热火朝天的
建设工地。肖来宣不怕碰钉子，不怕求人，一家一家
工地跑，终于在中建七局的一个工地找到了第一单防
水工程。1000多平方米的活，“清工”（不包工不包料只
赚工钱）每平方米7角钱。肖来宣喊来两个工友一起干
了一个月的时间，挣了700多元钱。

“那时老家的人称干防水为‘搞沥青’，防水工程工
艺主要是‘两毡三油’：清理好屋面，铺沥青油，摊油毡，
再铺油，再摊毡，最后铺油。每次施工前，我都得熬沥青
油，油温高达280多摄氏度，烫伤手、烫伤胳膊都是常
事。”说话间，肖来宣伸出胳膊让记者看他当初“搞沥
青”时留下的伤疤，“有次在天津大沽化工厂做工程，为
节省时间，我提前生火熬沥青油，想等工友上工后直接
铺油。但是，油熬好了，工友还没到，火没有熄，油温越
来越高，结果油锅起火了我。我没经验，用水灭火，不
料火苗蹿得更高，把我的胳膊烧伤了。”

2 20年前 他就成为万元户

除了人地两生的环境，资金短缺也是
肖来宣当时创业的最大制约。1994年，肖来
宣承接到天津葛沽镇一栋住宅楼的防水工
程，但对方要求他包工包料。包工包料就意
味着要自己垫资。肖来宣手里没钱，又不想

放弃好不容易争取到的赚钱机会。他从100
多元的生活费里拿出70元钱，交给内弟，让
内弟回家办贷款。“我告诉他，无论能不能贷
到钱，一星期之后，必须带着生活费返回天
津。”肖来宣说，他知道自己手里的几十元钱
撑不了几天。幸运的是，在肖来宣最需要资
金支持的关键时刻，家乡的农村信用合作社
给了他3000元的信贷支持。这个工程让肖
来宣净赚了7000多元钱。

此后，肖来宣一步一个脚印地打拼，两
三年下来，居然挣了五六万元钱。在上世
纪90年代，万元户在农村还是凤毛麟
角。

3 包工程 他和国企联姻

上世纪90年代中后期，市场机制进一步健全，不
规范的市场主体已经无法在经济活动中立足。尽管做工程
很实在，但肖来宣以自然人的身份去对接法人主体，还是
碰到了难以逾越的体制障碍。承接防水工程，不但得是正
规的公司法人，还必须具有相应的施工资质。面对这些，
肖来宣很快理清了解决思路，他决定与北京奥克兰防水
材料公司（简称北京奥克兰公司）合作在天津成立分公
司。

北京奥克兰公司是一家在建筑防水行业实力雄厚的
老国企。在天津开发区如火如荼建设过程中，北京奥兰
公司既想开拓天津市场，又担心选错了合作伙伴砸了自
己的招牌。为了和北京奥克兰公司进行合作，肖来宣多次

找到北京奥克兰公司的领导沟通交流，陈述合作意向，畅
谈合作前景。肖来宣还向北京奥克兰公司承诺，组建天津
分公司，他愿意多出钱、出力，并称合作协议可以先签短期
的，中间一旦出问题，北京奥克兰公司随时可以解除协议。

精诚所至，金石为开。肖来宣用诚意打动了北京奥克
兰公司。在充分考察和调研后，北京奥克兰公司和肖来宣
签订了一年的合作协议。肖来宣出资注册了天津澳克兰防
水工程有限公司，北京奥克兰公司提供技术和管理支持。
手里有了“奥克兰”这张名片后，肖来宣承包工程顺利得多
了，在一年合作期里，肖来宣信守诺言，规范执行合作协
议，赢得了北京奥克兰公司的充分信任。

当时，北京奥克兰公司生产的防水材料质量好，销售
也很火，直接付现金，防水材料还供不应求，分期付款的难
度可想而知。肖来宣不但和北京奥克兰公司续签了5年的
合作协议，资金周转困难的时候，他还得到了北京奥克兰
公司的支持，购买防水材料可以分期付款。承接天津开发
区海关大厦的防水工程时，由于同时开工的项目多，资金
压力大，肖来宣提出分期付款的进料申请后，北京奥克兰
公司破例为一向诚信的肖来宣开了绿灯。300多万元
的防水材料款，肖来宣在工程完工后的当年底才
一次性付清。



4 讲诚信 上门的活干不完

在天津创业期间，和日本竹中公务店的合作，也让肖来宣尝到了诚信经营的甜头。日本竹
中公务店主要为天津丰田汽车等日资项目搞厂
区、厂房等配套基础设施建设。其土建项目均由
一些建筑集团承接，肖来宣承接的全是防水工
程。建筑集团规模大，实力强，对后期一些小修
小补的质量维护看不上眼，接到求助电话服务
也不热心。而肖来宣对自己承接的防水工程却

很上心，只要出现漏雨、渗水现象，他都第一时
间赶赴现场，想尽办法解决问题。

肖来宣用诚信和服务打动了日本竹中公务
店的相关负责人。在开工建设天津太平洋汽车
部件厂厂房时，该负责人主动提出让肖来宣连
土建工程也一同承接下来。没有任何土建工程
经验的肖来宣不敢轻易接手，多次婉拒对方的
邀请。最终，对方的高度信任坚定了肖来宣接下
工程的决心。

肖来宣聘请了十多名专业技术人员和河南
濮阳的一个施工队，精心施工，谨慎操作，工程
竣工后得到日本人的充分肯定。良好的开端奠
定了肖来宣和日资企业合作的基础。此后，只要
有工程，很多日资企业都会主动联系肖来宣。
源源不断的业务，让肖来宣在天津的事业越
做越大。

5 铸品牌 产品绿色环保

转眼到了2008年，举世瞩目的奥运会要在北京举办。由
于要配合场馆建设，位于北京四环内的北京奥克兰公司要整
体迁出，加之要淘汰SBS防水卷材，研发符合环保政策的新产
品，北京奥克兰公司一时无法为肖来宣的天津分公司供货，双
方合作被迫中止。

之后，肖来宣跟随中国建筑防水协会的专家学者，远赴美
国、瑞士、德国、法国、波兰、意大利、日本等国家，积极参加各
种展会，和国外同行沟通交流。“国外同行的节能环保意识强，
他们使用的防水材料不但寿命长，而且对环境的影响小。反观
中国的防水材料，从传统的‘两毡三油’到SBS防水卷材、聚氨
酯涂料，都存在着不容忽视的环境污染问题。”肖来宣说。

2009年，肖来宣投资3500万元，在天津滨海新区成立了
天津滨海澳泰防水材料公司，主要生产绿色环保型防水材
料——热塑性聚烯烃(TPO)防水卷材、聚氯乙烯(PVC)防水卷
材、自闭树脂防水涂膜、EVA和HDPE防水卷材，年生产能力
约600万平方米。同时，肖来宣的公司也面临着很多发展难
题。当时，由于绿色环保型防水材料尚未有国家标准，很难进
入防水设计单位的施工方案。但肖来宣认为，随着社会的发展，
人们越来越注重环境保护，绿色环保型防水材料必将占领
市场。

事实证明，肖来宣的判断是正确的。2010年，在中国建筑
防水协会的呼吁下，国家住建部适时起草颁布了一批新型防
水材料的国家标准。肖来宣的公司随之迎来发展黄金期。近两
年，天津滨海澳泰防水材料有限公司作为全国唯一一家高分
子类专业化、系统化防水材料生产企业，已进入中国防水产业
的第一方阵。

“下一步，我和我的团队还要不断研发新产品，始终走在
防水材料科技创新的前列，让企业永葆生机和活力。同时，我
们争取早日上市，让这些跟着我从家乡出来打拼的员工都
能持股，成为公司的主人。”谈到未来的发展，肖来宣看
得很远，也充满了信心。



肖来宣(右三)与“出彩周口人”采访团成员合影