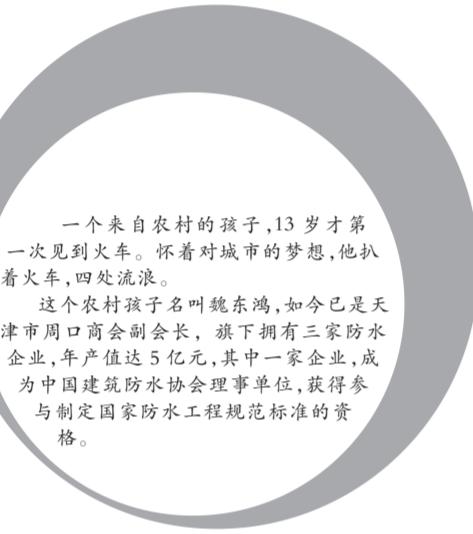


# 魏东鸿:风生水“定”的中国故事

□晚报记者 宋风 文/图



一个来自农村的孩子,13岁才第一次见到火车。怀着对城市的梦想,他扒着火车,四处流浪。

这个农村孩子名叫魏东鸿,如今已是天津市周口商会副会长,旗下拥有三家防水企业,年产值达5亿元,其中一家企业,成为中国建筑防水协会理事单位,获得参与制定国家防水工程规范标准的资格。

## 1 对城市充满好奇

魏东鸿的家在项城市李寨镇农村。由于环境封闭,直到小学毕业,魏东鸿也没有见过高楼大厦和火车。13岁时,魏东鸿到项城市上初中,第一次来到城市的他,被城市里的工厂、汽车、楼房所震撼。特别是第一次见到火车时,他充满了好奇,幻想着火车沿途经过的城市,会是什么样的花花世界。终于有一天,魏东鸿逃出校园,扒着火车踏上了他追寻梦想的道路。

“当时项城的火车是拉货的,扒上火车后,我躲在车里,跟着火车到了郑州。”魏东鸿说。离开家的时候,魏东鸿兜里没带钱,为了能吃上饭,他曾在郑州火车站广场给人擦皮鞋,擦一双能挣一元钱。

虽然在外流浪的生活很艰苦,要每天露宿街头,还要为能不能吃饱肚子而发愁,但魏东鸿依然对远方充满了渴望。魏东鸿说:“冬天外面太冷了,我就回家住一段时间,天暖和了再偷偷跑出来。”

在外流浪的生活,魏东鸿过了三年,在此期间,他先后去过了郑州、西安、武汉、石家庄等地。直到18岁时,家人为了“拴”住他,在老家为他办了婚礼,魏东鸿的流浪生涯才算结束。



魏东鸿(后排左三)在他的厂房里

## 4 获得参与防水国标制定资格

2003年,河南安信达防水保温有限公司天津分公司成立,魏东鸿带着他的工程队加盟该公司。

在接下来的几年时间里,魏东鸿先后承接了天津东站、天津西站、天津国际邮轮母港、地铁站、高铁站、码头等施工项目,他的工程队逐渐发展成为天津防水业界的龙头。

2008年,魏东鸿接管河南安信达防水保温有限公司天津分公司,魏东鸿的丈夫,河南安信达防水保温有限公司天津分公司的年业务量迅速突破亿元,并跃成为中国建筑防水协会理事单位,获得参与制定国家防水工程规范标准的资格。

魏东鸿告诉记者,目前天津市大约有20家做防水的企业,自己的企业业务量能占到天津市的20%左右。近年来,他的公司连续被天津市建委授予先进企业称号。

## 5 为改善工艺不断学习

能够在行业里立足,魏东鸿深知不能只凭蛮干,在施工过程中,新材料、新技术的运用,对于工程质量来说至关重要。因此,从2005年起,魏东鸿先后到韩国、日本等国家学习,并与中建防水协会专家建立联系,到全国各地学习新技能,改进施工工艺。

2006年,天津市滨海新区一个占地面积达一万多平方米的人工景观湖防水项目失败,由于景观湖面积较大,渗水速度非常快,几万立方米的水,六个小时内就能渗干,造成每天数千元的损失。在此情况下,甲方找到魏东鸿,希望他能出面帮助解决。

接到邀请后,魏东鸿首先访问了中国建筑防水协会秘书长曲慧女士,寻求技术指导。在曲慧的帮助下,魏东鸿带着3名专家,来到施工现场。

专家调研结束后,给出的意见是,使用膨润土防水毯。这种材料专用于人工湖,其特性是遇水膨胀,能起到良好的防水作用,这在当时看来算是个新鲜事物,因为一般的民建防水项目,很少有机会接触到这种材料。当时的甲方心里没底,一时犹豫不决。魏东鸿向甲方提出保证:“采用这种材料,如果出现任何质量问题,所有损失都由我来承担。”话说到这个份上,甲方的疑虑也打消了。

魏东鸿告诉记者,当时自己对膨润土防水毯并不十分了解,但是由于常年听专家讲课,对防水材料原理有了相对的认识,因此才敢打下保票。“建筑工程是百年大计,虽然使用新型材料,价格贵了一点,但是那个人工湖一直用到现在都没事,9年时间里没出现过任何工程质量问题。”魏东鸿说。这个项目的成功,让魏东鸿的名头在业内叫得更响。

## 2 500元钱闯津门

结婚后,魏东鸿跟着村里人去了山东临沂学做防水。“当时是亲戚带亲戚,然后带动身边的朋友、同村一块去外面干活。大人当老板,小伙子跟着学。”魏东鸿说。第二年,魏东鸿就回村里找了个帮手,回到山东临沂,自己当了老板,开始创业。

魏东鸿告诉记者,临沂是个不太发达的地区,在那里,他每年接到的工程总造价大概六七万元,好的时候有十几万元,但一年下来,最多只能挣一两万元钱,发展前景让他觉得不太理想。

1999年,魏东鸿带着500元钱来到了天津,开始了他的第二次创业。刚到天津时,魏东鸿给别人当了一年的司机。当时的天津市正处于快速发展阶段,大量外来务工人员涌进这座城市,一栋栋高楼拔地而起,欣欣向荣的城建背后,蕴藏着无限商机。因为曾有过做防水工程的经验,对行业有些了解,2000年4月,魏东鸿决定重回自己的老本行。



魏东鸿为“出彩周口”活动签名

## 6 涉足原材料加工

据统计,在天津市防水市场活跃的企业和工程队,有80%来自河南,而河南人中,项城老乡占了很大的比例。虽然项城防水在天津市占据了大量的市场份额,但是长期以来,施工所需的原材料都是外购的。

原材料价格的居高不下,无形中为施工增加了成本,也压缩了施工方的利润,为了能降低成本,魏东鸿打算办一家生产原材料的工厂。2006年,国家三部节能政策出台,借此契机,魏东鸿开办了一家外墙保温材料厂,并且附带着生产一些施工使用的防水材料,取得了不错的效果。

2014年,天津市东丽区一家占地面积二十多亩,建筑面积8000多平方米的防水材料厂转让,魏东鸿斥资2000万元,将工厂收购,用于生产新型防水材料。

## 3 凭信誉树立好口碑

验收单位的认可。

魏东鸿告诉记者,正是因为这项工程,他凭借着优质的施工质量,与当地铁路部门建立了联系,通过客户、熟人之间互相推荐,魏东鸿的生意逐渐有了起色。

快速发展的天津城,为魏东鸿提供了大展身手的平台,因为信誉好,工程质量有保障,魏东鸿的口碑也逐渐在圈子里树立起来。在接下来一年多时间里,魏东鸿不断地接到工程,2001年时,他买下了一辆用于跑业务的二手车。

2002年,魏东鸿接到了他入行以来的第一笔大项目——天津市滨海新区市民文化广场的防水工程,工程总造价600万元。“600万元的项目,在当时的防水业内,已经是一项非常大的工程了。”魏东鸿说。

魏东鸿告诉记者,按照当时的国家标准,防水项目的保质期为五年,为了争取到这个项目,他向出资方承诺了十年的保质期。在相同的条件下,售后服务比别人有保障,出资方自然选择了与魏东鸿合作。魏东鸿也不负重托,如期交工,并且保质保量。

## 7 带动老乡一起致富

目前,魏东鸿麾下的河南安信达防水保温有限公司天津分公司,天津宏凯保温防水材料有限公司和天津东方时代建筑材料有限公司每年产值达到5亿元,魏东鸿计划在2015年,将旗下的企业总产值增加到6亿元。

之所以能在竞争激烈的大城市立足,并且取得今天的成就,魏东鸿为自己总结了三条经验:一是讲诚信;二是保证工程质量,树立品牌意识;三是注重售后服务和产品创新。

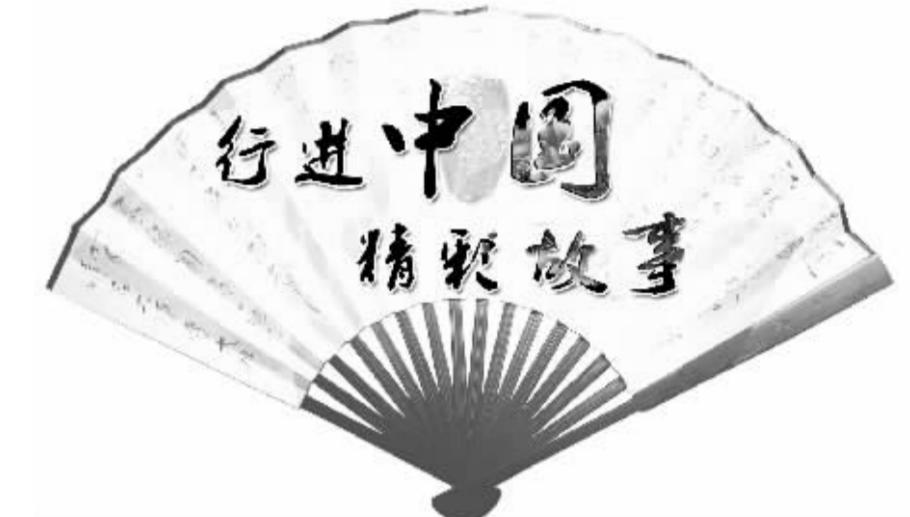
“既然接了工程,就要把它做好。保质保量,按时完工,合作伙伴才会更长久。”魏东鸿说。他告诉记者,接到工程后,施工过程中可能会出现考虑不到的情况,导致亏损,面对这一问题,很多工程队为了减少损失,选择知难而退。而魏东鸿的做法是,既然承接了工程项目,即使赔钱,也要坚持保质保量按时交工。

“事业刚开始的时候,一个新建小区,我们能承包一两栋楼,运气好的话,承包十栋楼。而现在,我们做的项目都是整个小区,几十万平方米的工程。”魏东鸿说。他认为,企业能够走到这一步,完全是靠品牌信誉的积累。

正因如此,魏东鸿积累了许多长期合作伙伴,多年来,他的施工企业没有在外面找过工程,全是合作伙伴之间相互推荐,生意主动上门。从带着500元钱闯津门的小包工头,到拥有3家企业,年产值达到5亿元的业界翘楚。境遇变了,追求的目标也有所变化,当初做生意是为了挣钱吃饭,如今把生意演变成了事业来做,并且带动了一批老乡,和他一起致富。

魏东鸿说:“我认为做生意的目的是为了赚钱,而赚钱则是为了更高的理想。”从开始做防水工程,然后想到做品牌,继而树立企业形象,在取得一系列的成功后,魏东鸿认为,自己应该带动更多的家乡人,进入到这个行业发财致富。“现在我从老家带来的老板已经有七八个了,当初来的时候,跟着我一起在工地管理施工现场,他们干得非常优秀,都落户在了天津,在这里买了房和车。”

魏东鸿告诉记者,下一步,他打算找一个产业集聚区,建立标准化厂房,面积不低于100亩地,把三家企业合并到一起,形成一个外墙保温和防水材料的生产基地,并建立研发中心,研究新产品,严把工程质量,增加效益。



魏东鸿

## 8 为家乡作贡献

虽然在外创业20多年,并且已经在天津落了户。但是多年来,魏东鸿一直在尽自己所能为家乡作贡献。

2001年,魏东鸿家所在的村子还只有一条泥土路,汽车进不了村,魏东鸿就带头在村里修了一条砖渣路。从那时候开始,魏东鸿每年回乡,都会根据村民的生活需求,为村里带来一些变化。2012年,村里通了水泥路,此时的魏东鸿,手头比过去宽裕了很多,他花了几十万元,将路面拓宽,并延伸到村子周围。

由于平时村里男劳动力大部分都在外务工,为了方便留守的妇女和老人抗旱浇地,魏东鸿出资把村里的电缆埋到了地头。“去年因为干旱,我们邻村的农作物都减产,就我们村大丰收,因为这件事,我们村里人大晚上的给我打电话感谢我。”说到这里,魏东鸿笑得很开心。

“咱从农村走出来,根在老家,家乡也给了我很多荣誉。”魏东鸿认为,为家乡所作的贡献,微不足道。

“建议家乡的有志青年,多往外走走,在创业上,踏踏实实做人、诚信感恩做事,飞黄腾达后别忘了家乡,要多为家乡建设添砖加瓦。”魏东鸿说。