

第五十七期

# 李志伟：敢把情趣入匠心

□晚报记者 朱保彰 文/图

## 1 销售大军中脱颖而出

“1986年刚到逍遥机械厂时，我在车间当学徒工，每天做一些焊接之类的活，工作强度很大，好在当时我还是个20岁出头的毛头小伙子，对什么都感到很新奇，虽然那时候苦点累点，但每天都过得很充实。1990年，我到河南省人造板厂做了一名业务员。当时人造板厂的销售人员有6个人，竞争压力非常大，经常全国各地跑销售。到外地推销人造板条件很艰苦，我们经常是住小旅馆，拿方便面就开水充饥，而且大部分时间都是在火车上度过的。1993年，由于我的业绩突出，被厂里任命为销售科科长。”李志伟回忆说，做一名优秀的销售人员，不仅要具备灵活的头脑和娴熟的人际艺术，更重要的是要讲诚信、能吃苦。

李志伟说，当时的河南省人造板厂是很有名的乡镇企业，厂里有1200多名职工。他凭借实力当上了销售科长，在厂里属于中层领导，是个让人很艳羡的职位。当然，销售科长的工作压力很大，全厂1200多人的工资都靠销售收入发放，当时厂子里生产的人造板很畅销，主要是用来做家具的。

## 2 辞职寻觅商机

1996年农历正月初八，河南省人造板厂在广州市设立销售办事处，李志伟任办事处主任。在广州工作期间，李志伟发现当时的计算机行业刚刚兴起，一台台式计算机卖1万多元，一张计算机桌要几百元钱，主要原材料是三聚氰胺贴面板。李志伟想，随着计算机的快速发展，生产计算机桌有巨大的商业“钱景”。于是，李志伟从家乡带了七八个技术工人，辞去河南省人造板厂广州销售办事处主任的职务，在广州市天河区租赁了2000多平方米的厂房，开始专职做计算机桌。

“当时辞职，亲戚朋友都不理解，放着这么好的差事不干，去生产计算机桌，要是干砸了，就没有退路了。说服家人后，我没有垫底的资金，岳父借给我3万元钱，姐姐又借

给我3万元钱，才有了最初的启动资金。当时，由于资金少，不敢买设备，那时候买台电锯就得几万元，所以我只好买来角铁自己焊制设备。设备做好了，但出来的板材呈菱形，板材不能用。还没开门，技术上就遇到了难题。”李志伟说，当时辞职下了很大的决心，谁知，初试产，焊制的设备就出来次品板子，给了自己当头一棒。

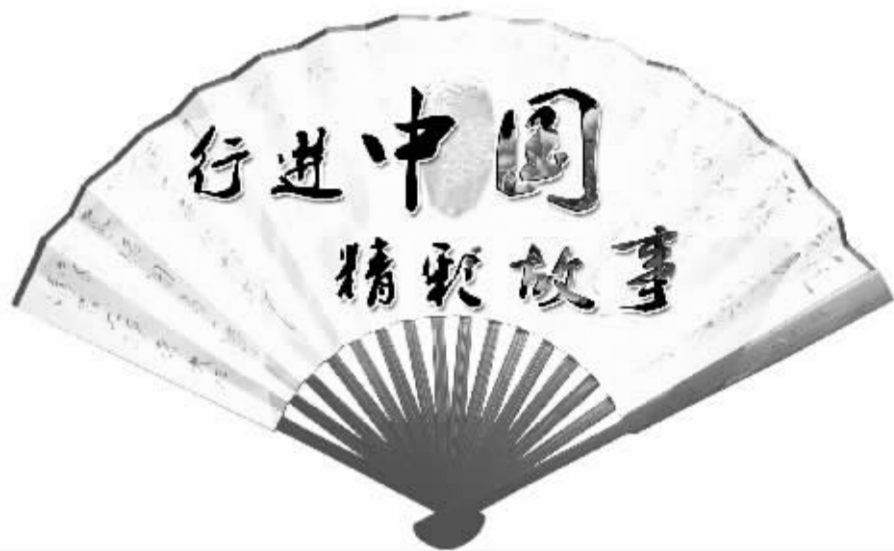
“当时，在广州有个老乡是做设备的，得知我遇到了难题，他答应帮助整改设备，用了一天一夜的时间，设备改制成功。但问题又来了，计算机桌做不成。我只好买成品计算机桌回来自己拆卸研究，但也没有弄懂。没办法了，只好和妻子分头到其他计算机桌厂子去高薪挖技术老师，当时工人的工资是1000元钱左右，而一个技术师傅的工资要5000元钱。我们得咬紧牙关挺过去！”李志伟说，当时他和妻子的日子过得很艰难，为了节省开支，他们就在房东的顶楼上搭个阁楼，由于房间狭小，穿衣服都得弯着腰穿。另有一个小间，既当厕所，又当厨房。每天天刚亮，他就和妻子每人骑一辆人力三轮车拉着计算机桌到当地的计算机桌市场去卖，一天要往返好几趟。

## 3 转产做高档贴面板

“每天都得拉着计算机桌从厂区到计算机桌市场去卖，供货量大的时候，每天要往返十几趟，累得骨头都像散了架，所吃的苦一般人很难承受。到了2001年，我手里才有了一些积蓄，花几万元钱买了一辆面包车，不仅免受脚力之苦，工作效率也有了很大提高，从那时起，我才算在广州市场站稳了脚跟。”李志伟说，后来，计算机桌市场出现了饱和现象，生产计算机桌没有以前的利润大了。

2001年夏天，从西华老家到广州出差的两个以前的同事找到李志伟，闲谈中，李志伟得知做贴面板利润丰厚，河南省人造板厂有几台三聚氰胺板压机，闲置了很久。李志伟认为机会难得，很快就回到老家将几台压机购买了，然后迅速拉到了广州。

将几台压机改造更新后，生产的三聚氰胺板供不应求。为拓宽销售渠道，李志伟开始将生产计算机桌的人员抽调到全国各地的销售点，先后在沈阳、长春、哈尔滨、拉萨等城市设立了销售点，三聚氰胺板的销售渠道遍布全国各地。



李志伟在了解公司经营情况

## 4 带出一批销售精英

“生意顶峰时，在北京中关村一下子就设立了4个计算机桌销售点，当然，销售额越多，销售员的提成也就越多。从生产计算机桌时开始跟着我干的一帮销售员，现在个个都是年产值在几百万的老板。”李志伟说，在最初艰难的日子里一起创业的兄弟们，现在都干出了成绩，在他们的身上都能看到吃苦耐劳的优良品质。

谈起以前跟自己一同拼搏的人，李志伟说，目前他们遍布全国各地，都是靠销售点站稳了脚跟发了家。邵赞峰是自己最早从河南省人造板厂带来的技术员，生产计算机桌时，李志伟派他到昆明做销售，目前，邵赞峰有了自己的公司，拥有200多万元的资产。业务员李广宇，李志伟最早让他负责汕头方面销售，现在李广宇在汕头也有了属于自己的公司。还有负责厦门市场的业务员郑伟、在贵州负责销售的业务员孙保华，他们都在业务所在地开办了自己的公司。谈起自己带出的销售队伍，李志伟如数家珍，眉宇间露着自豪。李志伟说，看着当年跟自己一起打拼的兄弟们都创业有成，自己不仅心里感到欣慰，而且还很有成就感。

## 5 领衔 高端办公家具制造

“你们现在看到的这个公司，是我在广州搬的第三次家，第一次在广州市天河区租赁了2000多平方米的厂房，第二次搬到天河区吉山村15000多平方米的厂房，2007年在佛山市买了50多亩地，到2009年底才正式搬到这里来的。”穿行在幽静的办公区，李志伟领着记者一行参观佛山市亚特装饰材料有限公司花园式的厂区，优美的环境让人感到耳目一新。

李志伟介绍，2003年，自己开始转产从事高档贴面板的来料加工，高档贴面板是高档办公家具的原材料，也就是从那时起，他正式进军高档办公家具行业。2007年，李志伟投资3500万元，注册成立了佛山市亚特装饰材料有限公司，搬进新址后，仅电力设施就投入了130多万元，修路投入了100多万元，建成两个生产厂区，全部实现自动化流水线作业。

谈到高端办公家具的发展方向，李志伟介绍说，目前，他们公司的“富迪雅”系列产品投放的市场都是国内一线城市。而且，在国外发达国家里，“富迪雅”也很受青睐，因为公司打造的理念是环保、节能。李志伟对办公空间设计的思考的确独特而深入，他说要把办公家具当作艺术品来打造，用自己的

设计与眼界，打破了办公家具以往沉闷的印象，也让“富迪雅”这个品牌在办公家具领域闯出了名气。

李志伟说，其实，在人们的印象里，一提到办公环境，大多还只是停留在格子间、大会议室千篇一律的概念上。曾有调查显示，企业的管理者实际上70%的时间都用在沟通上，工作中70%的问题是由沟通障碍引起的，可见沟通在工作中有多重要。“富迪雅”的销售模式都是订单式的，每年在广州开展展会，接的订单够做一年的，能在全中国做销售巨头。目前，“富迪雅”系列产品所提出的口号是，让老百姓用上放心家具。在办公家具的基础上，又推出服务大众的绿色环保板、无甲醛多层板、衣柜、卫浴等系列安全环保产品。

李志伟说，在占有三分之一时间的办公环境里，我们是否可以通过丰富功能、变换风格、调整原有办公规划比例等方法，来促进员工间的交流，增进员工对办公环境的喜爱，进而激发他们的工作积极性，提高工作效率？这需要规划设计办公比例。一个100人的公司，至少要有六七十个沟通的非会议室式的公共空间，可以是咖啡厅类型、户外类型，也可以是长餐桌、榻榻米类型。根据市场反馈的信息，我们总结出共性的需求，再根据企业类别，不断细化出个性化的需求，从而构建强大的各种类型公司的办公环境设计资源库。将来，我们的产品只需要根据客户类型、需求，进行相应的设计组合，从而快速实现富有个性化的标准化办公环境，“富迪雅”要想做得更好，就只能不断创新。产品的设计老是跟在别人后面学，就不会有创新，更不用说有发展了，标新立异有创意才是产品受青睐的根本。

## 6 致富不忘回报社会

李志伟说，财富来自于社会，最终也将回归于社会。当一个人积累了一定的财富时就应该多做好事善事，回报社会，好心总会好报。

“还是做计算机桌的时候，我就身体力行地为困难人群做些事情。当时，我们租住在天河区的那个村子，邻居张家的儿子得了白血病，家里的积蓄都花光了，孩子命悬一线，我自己带头捐了1万元，街坊邻居们都受到感动，纷纷为张家捐款，筹集善款共计10多万元，使张家一家走出了困境。”李志伟说，当时自己还不富裕，看到那些有困难的人能帮一把是一把。2006年，由于租住的厂房低洼，导致不少三聚氰胺板遭水浸泡，直接损失达160多万元。李志伟不但没有埋怨，而且还带头捐款10万元，帮助当地群众将地势抬高，疏通排水系统，改变了当地低洼易涝的环境。

李志伟说，前几年，老家李寨村在改厕时，村里发动在广州的人捐款，李志伟得知后，带头捐款2万元；家乡修建校舍时，他又积极带头支持家乡公益事业；西华县开展美丽乡村建设时，他又及时带头捐款3万元。

如今，事业有成的李志伟还是周口市政协委员，每次回老家开会时，他总是关心家乡的公益事业，并积极建言献策。因为历经风雨的李志伟明白，一人富不叫富，只有团结一致，帮助大家把生活都过好了，才是真正的富！



李志伟

1965年出生的李志伟是西华县逍遥镇李寨村人。1985年，李志伟从西华卫校毕业后，到西华县逍遥机械厂当了一名车间工人。1997年，时任河南省人造板厂广州办事处主任的李志伟决定辞职创业，在广州市天河区租赁了2000多平方米厂房做起了计算机桌。3年后，他开始专业生产办公家具。2009年，李志伟投资3500多万元成立了佛山市亚特装饰材料有限公司，并任总经理。经过十几年时间的探索创新，李志伟创办的佛山市亚特装饰材料有限公司生产的高端系列办公家具不但驰名国内，而且畅销日本、韩国、俄罗斯等国家。