

第
125
期

彭昊华：立足“消防”绽放光彩人生

□晚报记者 宋风 文/图

1 周口学子敢闯荡

与许多前往珠三角创业的老乡不同，彭昊华去广州是为了求学。彭昊华的老家在淮阳县王店乡，他至今记得 1999 年暑假得知自己被广州民航学院录取时的情景。“当时，所读高中的校长骑着摩托车来到我家，告诉我录取名单上有我的名字。”彭昊华说，他考上的广州民航学院在当时是一所包分配的学校，毕业后，他可直接到待遇优厚的民航部门工作，因此学校门槛相对较高，当年，广州民航学院在周口只录取了他一人。

录取通知书的附页上印着有关学校生活费用的介绍，每月每名学生的生活费在 150 元至 200 元之间。然而，到了学校，彭昊华才发现一两百元的生活费根本不够用。由于家庭条件并不好，在校期间，彭昊华非常节省。

毕业后，彭昊华被分配到广州白云机场工作。然而，只干了 3 个月，彭昊华就瞒着家人辞职了。彭昊华告诉周口晚报记者，他是农民的孩子，一直希望通过自己的努力改变生活，而机场的工作很安逸，无法让他充分发挥和展示自己，他很想去看外面的世界。

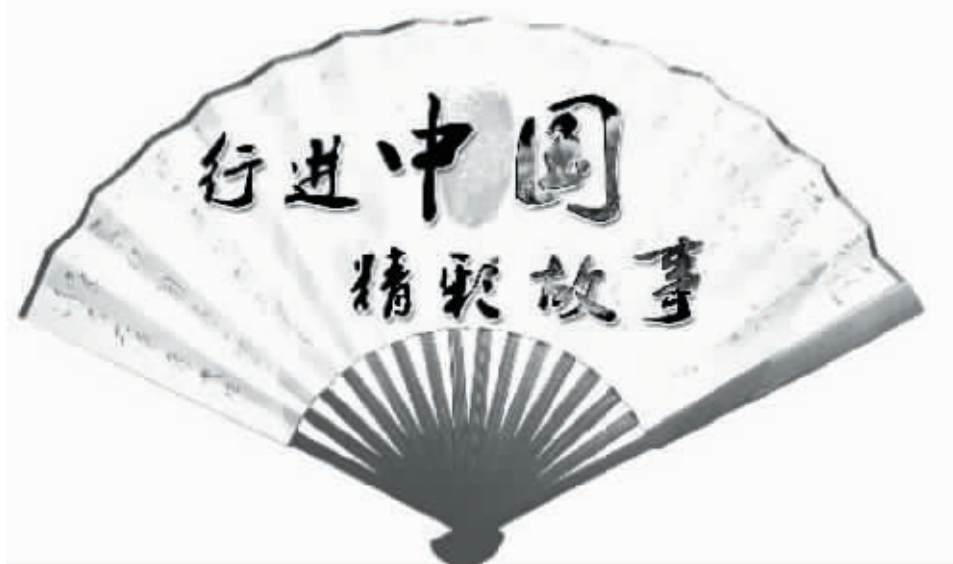
2 不求回报打基础

2004 年 9 月，彭昊华到广州南方人才市场应聘。南方人才市场是华南地区最成熟、最权威、规模最大的人力资源专业服务机构，虽然平台很大，但对于一个刚毕业的学生来说，想要找到一份待遇优厚的工作并不容易。

后来，彭昊华应聘到一家经营建筑工程通风材料和空调的外企。“刚进公司时，我只是一名业务员，每月工资只有一两千块钱。工作 6 年后，每月也就拿

3500 块钱左右。”彭昊华说，那段时间，他充分感受到了广州的包容性。虽然收入不高，但是靠着微薄的工资他还是在广州生存下来。彭昊华认为，收入并不重要，他可以根据自身的条件选择适合自己的生活。更重要的是，他在这里学到许多有用的东西，为今后的事业打下了坚实的基础。

2006 年，彭昊华所在的外企参与建设广州白云国际会议中心。这是当时广东省的一号工程。彭昊华是该工程通风材料和空调供应商的业务员。出于对工程的重视，甲方要求供货供应商的负责人亲自参与到工程建设中来。由于彭昊华所在的公司是一家外资企业，公司负责人没有亲自出面，他委派彭昊华全权负责该工程。“虽然拿着业务员的工资，做的是老板的工作，但是我心甘情愿。”彭昊华说，施工期间，他有许多与建筑公司老板打交道的机会，这让他受益匪浅。



3 迈出创业第一步

2010 年，彭昊华决定辞职创业。此时的他虽然已在外企工作了 6 年，但几乎没有什么积蓄，所谓的创业也就是注册了一家公司。即便如此，彭昊华并不担心，因为多年来他已对建筑行业有了较深的了解，他要做的就是总结经验变为财富。

彭昊华成立的第一家公司名为百仁机电设备有限公司，主营进口建筑机电。公司成立后，彭昊华先后与西门子、江森、泰科等多家世界 500 强企业建立了合作关系，业务范围也从工程通风材料和空调转向了建筑机电设备中的消防设备。

2010 年，万达集团进军广州，预备建造广州万达广场，这是万达集团向华南市场扩张的第一个项目。在大型商业综合体中，消防设备不可或缺，万达集团需要的是先进的进口消防设备。看到这一点，彭昊华主动上门向万达集团寻求合作。

“万达集团刚到广州时，为筹备工程项目，工作人员每天都要开会到很晚，我在他们开会的地方连续等了 15 个晚上，最终签下了合同。”彭昊华说告诉周口晚报记者，“见面的时候，万达集团的一个负责人说，你这个小伙子身为公司总经理，能这样在外面等我不容易，把工程交给你放心。”

万达集团作为一家实力雄厚的大型企业，与彭昊华建立合作关系后，资金周转不在话下。很快，彭昊华就收到了万达集团支付的消防设备预付款。拿着预付款，彭昊华找到供货商，迈出了走向成功的第一步。在彭昊华的参与下，40 万平方米的广州万达广场从奠基到完工只用了 10 个月的时间。直到现在，广州万达广场仍是万达集团在全国建设速度最快的商业综合体。

4 愿为家乡作贡献

广州万达广场项目完工后，万达集团开始在全国迅速扩张。此时，彭昊华深受万达集团有关负责人的信任，成为万达集团的消防设备供应商。自此以后，彭昊华跟随万达集团转战全国各地。因为年轻，彭昊华常被合作伙伴亲切地称为“小彭”，在大家眼中，“小彭”踏实、稳重、精通业务，是个靠谱的合作对象。



彭昊华(中)召开会议



彭昊华