

钻建筑细分市场 把夕阳做成朝阳

建筑行业在很多人的传统概念里是有点土包子和暴发户味道的夕阳产业。可他却抓住传统工程行业里五星级酒店、高端商业场所的室内精装修与市政工程中区域供能管沟及三联供项目,以及历史建筑修缮保护等行业细分领域,不断钻研创新,把企业打造成国家高新技术企业,领军该领域,把夕阳产业做成了朝阳产业。他还积极推进我国历史建筑修缮保护相关行业规则的出台,联合国内高校创办相关专业,为中国的近现代历史建筑保护尽心尽力。他就是上海建为企业董事长郭伟民。

本报记者 何楣 摄影记者 贺佳颖

1 厚积13载 薄发创业

郭伟民的创业之路并不长,但却已在建筑这个行业摸爬滚打了17年,出来做自己的企业是水到渠成的事情。1996年,刚刚大学毕业20出头的郭伟民来到上海,工作于中建五局上海公司,他每天泡在工地上,做过技术员、施工员等基层工作,虽然辛苦,却积累了很多经验,书本上那些抽象的理论在实践中得到磨炼,这使他很快成为“行家里手”。

1998年,已不满足做一个基层技术人员的郭伟民毅然从安逸而稳定的国企辞职,到了一家港资的建筑幕墙公司,从事销售工作。在港资企业的四年,是他职业生涯的黄金时段,他学到了很多,大大地开阔了他的视野、拓展了他的思路。凭借着个人的勤奋和努力,郭伟民一直做到了

部门经理。

2002年,郭伟民被朋友引荐加盟了当时建筑界小有名气的东江集团,担任副总经理,并兼任一下属子公司的总经理。在东江,郭伟民整整干了八年,在管理企业、带领团队、开拓市场等方面,形成了一套体系,其运筹帷幄的能力、精专实干的魄力与为人处世的个人魅力,都为后来自己创业打下了坚实的基础,同时,他也进入同济大学就读EMBA,使得他的理论知识得到很大的提升。

2009年2月,在建筑行业浸淫了13年之后,34岁的郭伟民终于决定出来创业。由于之前打下的扎实基础,以及他创业之初的对行业市场的准确定位,使得他的创业之路走得风生水起。

2 历经艰辛 因“诚”而成

创业刚刚4年,郭伟民的企业经历了快速的增长,现90多人的管理团队中就拥有博士一人,硕士5人,国家一级注册建造师7人,国家二级建造师17人,在浦东拥有自己1200多平方米的六层办公楼,年营业额3个多亿。然而成功并不是必然的,他的创业之路也并非一帆风顺,个中艰辛通常不为外人道。

郭伟民告诉记者,公司成立之初,在四平路上租一间12平方米左右的办公室,仅仅一张办公桌,他和他的另外两位创业伙伴一起用。更难的是,由于他之前是东江集团的高管,为了恪守职业道德,凡是以前东江集团的业务范畴他都拒不涉及,亦不向东江集团的客户索取业务。一时间新公司举步维艰,甚至一度发不出工资。

关键时刻,郭伟民多年积攒的人脉以及他真诚待人的品格发挥了重要作用,他的企业也在诸多“贵人”的协助下一步步走出了困境。他给我们讲述了一个他创业之路上感动客户的故事。

2009年,因为朋友的引荐,他与同为老乡的某一外地大型国有企业董事长有过一面之缘。那一年年底,他得知该董事

长老家乡下过年,便按照湖南的风俗去客户家拜年。为了表达诚意,他在大年三十晚上吃过年夜饭,就带着司机和一名同事出门,计划在零点之前赶到客户家给对方拜年。

那一天岳阳的雪特别大,客户的老家又在十分交通闭塞的山区,天黑路陡,车子在悬崖峭壁上开,一不小心就可能跌落山崖。有一段陡峭的山路,车子实在开不动了,他们就下来推。开了很多年车的老司机几次提出来,路实在太难开,还是先回去第二天再来拜年吧。但郭伟民却认为在大年三十晚上赶去拜年才能真实的体现诚意,于是执意前往。

车子在山路走了近三个小时,终于抵达村口,那时候离新年钟声敲响仅剩几分钟,他见车已无法前行,便下车小跑,终于赶在零点前敲开了对方的家门。当看到郭伟民冒着危险风雪兼程地来给自己拜年,客户非常感动。那一夜大家一起守夜迎新,相谈甚欢。之后,郭伟民便与这位客户成为了很好的朋友。

类似这样的故事还有很多,就这样,郭伟民凭着他的诚意、凭着他的坚韧,叩开了通往建筑创业之路的大门。

3 精分市场 以点搏面

在记者的印象里,建筑企业给人的感觉是文化层次不高、比较粗犷。郭伟民却彻底改变了记者的看法。因为眼光独到的他,从事的并不是盖楼修路的工程,而是建筑行业含金量较高的一块精细领域。

郭伟民告诉记者,他对企业的定位很清楚,在综合实力上,他的企业目前肯定无法与中建、建工、城建之类的行业大鳄比,想要生存下去,就必须进入细分市场,做精做专,“以点搏面”,形成自己的核心竞争力。所以他的公司成立后主要从事两

方面的业务,一个是高端的五星级酒店的装饰装修业务;另一个是地下工程中比较先进的“三联供”业务。

所谓“三联供”是指在一些商务区,对区域内的大楼通过地下管道实现统一的供电、供水、供热,这种节能环保的模式在国外已经很成熟,而在国内还处于起步阶段。目前他们公司承接了虹桥商务区南区三联供的业务,还拿下多家五星级酒店的室内精装修工程,逐步形成了自己的核心竞争力,在传统建筑工程领域拥有了一席之地。



郭伟民寄语 青年创业者

“创业需要积累,需要有一定的基础,随随便便创业很难成功。要做好自己职业的规划,有目的地为创业做好原始积累。做事不要后悔,不要有“如果再来一次,我会怎样怎样”的想法,因为一切不会再来,而我们注定要继续向前。所以要定心、专注地做自己的事情,坚定地向前迈进。”

4 知识营销 遨游蓝海

提到郭伟民的建为企业,就不得不说他们的“历史建筑保护修缮”这块业务。2009年在欧洲游历期间,他发现,在欧洲很多的城市因历经战火,修缮后保留了战争的印记,具有历史沧桑感,又能具备它的使用功能。回国后,他一直在酝酿着如何为更好的保留及利用中国的优秀历史建筑做一些事情。

当时中国在历史建筑保护方面很混乱,没有行业标准、没有标杆企业、没有相应的设备、没有高水准的队伍,在历史建筑的保护修缮方面很难做到国际上一直推行的“修旧如旧,无损可逆”,郭伟民在忧患现状的同时,也敏锐地把握了这一商机。2010年他成立了“上海建为企业修缮工程有限公司”,专门从事历史建筑保护修缮方面的工作。

与传统的装饰装修不同,历史建筑的修缮更讲究科技的含量,他开始聘用同济大学历史建筑保护工程专业的博士生为其提供专业指导,并逐渐形成了一个拥有数名专业博士硕士的高学历核心团队,致力于研

发历史保护建筑的修缮新技术。经过两年多的摸索,他的企业积累了一系列的经验,获得了22项发明专利,企业还获得了国家高新技术企业称号,成为行业的领头羊。

畅游历史建筑保护修缮这块蓝海的同时,郭伟民关心的不仅仅是企业的利润,更注重的是这个行业的发展。目前,在历史建筑保护领域有经验的工匠平均年龄在50岁上下,专业人才严重缺乏,面临着人才断档的危险。

引进和培养专业人才,扶持行业发展的事情。一方面他积极在自己的企业里培养专业的人才团队,另一方面他还积极与母校湖南理工学院合作,设立全国第三个“历史建筑保护工程”专业(此前仅同济大学和北京建筑工程学院设立了此专业),重点培养历史建筑保护工程行业内亟须的勘察、施工及监理人才。

他的努力也在一定程度上缓解了目前历史建筑保护领域专业人才稀缺的现状,为我国文化遗产保护事业作出重要的贡献。

《记者手记 企业家的胸怀与担当

郭伟民给记者的印象是干练、亲和、眼光独到,更重要的是有胸怀、有担当。他一直强调,作为一个企业家,企业的发展壮大是一方面,还要为行业发展做点事、为国家为社会尽一份力。

为了让“实体经济”与“虚拟经济”更好的结合,学工科的郭伟民又于2011年去国家会计学院就读EMBA,让企业的发展与金融相结合,使公司向更高层次迈进。今年,他的企业将迈入第五年,他也作出了一个重要的战略布局,春节后将成立“土壤

修复”相关企业,向这一领域进军。之前他做了详细的调研,发现现在土壤污染严重,除了农业和矿山污染,城市内的工业转移也留下大量污染的土地,都需要修复后才能再次开发利用。这是一个商机,正好跟自己企业目前的产业链结合,同时这也是为国为民做一些力所能及的事情。

郭伟民的创业之路给我们很多启发,看似夕阳的行业并非就没有希望,只要找准方向,也能做出朝阳的事业。关键是你的目标和担当,除了财富你还追求些什么。

