

一些大型餐厅、星级酒店等,每年都要投入几十万元用于更新餐具。一位温州大学生从中获得灵感,独创了国内首家餐具修复公司,专门为客户修补和翻新盘碗碗。凭借这个环保创业项目,他在两年多时间内赚取了近600万元的财富。

► 高档酒店损坏的餐具中  
隐含商机 资料图片



# 机灵小伙瞄准星级酒店 破碗补出600万元

校园创业达人,从新闻里捕捉商机

今年24岁的卢成堆出生在浙江温州苍南县一个贫困农家。为了赚钱减轻家庭负担,从读职业中专开始,他就做起了校园商人:从卖手机卡到开手机店,再到承包学校内的中通快递……在苍南读了五年书,他几乎没花父母的钱,反而还赚了八九万元。

2007年9月,卢成堆进入温州职业技术学院读书,大学校园再次成为他的“掘金乐土”。2008年6月,卢成堆成立了一家专升本咨询服务公司。四个月后,他的“明大眼镜店”也在学校对面开业了。随着创业经历越积越多,卢成堆渐渐感悟到,自己虽然开过几家店,赚到些钱,但这些大众化的生意竞争很激烈,这样下去很难有大的发展。他想物色一个前景广阔的新鲜项目来做。

2009年9月的一天,卢成堆在翻阅报纸时,看到一则《餐具美容师欲传一手绝活》的报道,说一个名叫尚建伟的年轻人,能够将任何破损的碗盘修复得光洁如新。尚建伟在温州开了一家餐具修复店,因一直无法将生意做大,想把这项技术有偿转让给创业者。这则新闻令卢成堆激动不已,灵敏的商业嗅觉告诉他,这个冷门行当应该大有可为!

当天,卢成堆就通过报社找到了尚建伟的餐具修复店。这位湖北籍小伙子向卢成堆展示了一些他修复好的陶瓷碗盘,卢成堆惊奇地发现,凭肉眼竟无法看出修补痕迹,不由赞叹道:“你太厉害了!”经过交谈,他了解到尚建伟是在江西景德镇、广东佛山等地学习的制陶和陶瓷修复技术。由于性格内向,资金短缺,尚建伟的生意一直没有打开局面,于是才想对外转让技术。

卢成堆立即做起了市场调查。他发现,很多高档餐厅和星级酒店的餐具破损率很高,而他们对餐具的要求很高,稍有裂痕或缺口的碗盘就不再使用。温州每年扔掉的破损碗碟和咖啡杯多达150万个以上。重新采购这些高档餐具,起码需要两三千元,而修复成本每件才五元钱,仅相当于更换新餐具的1/10。不仅如此,由于废弃陶瓷深埋地下难以分解溶化,浪费了大量的土地资源,餐具修复生意在酒店老板节省大笔开支的同时,还能为国家节约土地和生产陶瓷所需的煤、电等能源。

卢成堆粗略一算,仅温州当地的市场份额每年就超过700万元!餐具修复无疑是一个变废为宝的新颖创业项目,他决定涉足这一行。

瞄准星级酒店,独创“补碗公司”

卢成堆立即找尚建伟谈合作。最后,尚建伟同意由自己提供技术,卢成堆负责市场拓展与

运行,两人共同创业。

在申请到五万元大学生创业贷款后,2009年9月,卢成堆成立了“补碗公司”——瓷爵士餐具修复有限公司。与此同时,他还申请了餐具修复发明专利。

在招收了八名员工并对他们进行技术培训后,卢成堆开始到一些酒店、餐厅招揽业务。不料,一听说这个穿着时尚的小伙子竟然是“修碗的”,人家往往当场就乐了。一家高档粤菜馆的老板笑着说:“你一个大学生专门做补碗生意?不会吧!可现在早没有人使用修补的餐具了,何况我们还是高档餐厅。”卢成堆有备而来,当场从手提包中拿出几件高档的瓷碗瓷盘,解释说:“这就是我们修复过的餐具,您能看出哪里有修补痕迹吗?事实上我们掌握的是新型专利技术,比原来那种走街串巷的补碗匠的手艺要高超得多。”对方将这些碗碟拿在手中研究了半天,最后却说:“你就忽悠人吧,这分明就是新餐具嘛!”卢成堆哭笑不得。

由于是新生事物,一些酒店和餐厅老板根本不相信有这种能将破损餐具修复如新的技术存在。为了取得对方的信任,卢成堆很快想出了一个“免费+赔偿”的推广策略:在签订合作协议之前,他可以免费为客户修复餐具100件。酒店使用后,若发现修复效果不理想,卢成堆愿为客户重新购买等量等质的新餐具作为赔偿。此招一出,很快就引起了不少中高档酒店和餐馆的兴趣。

但与此同时,有餐馆老板也提出了一个疑问:“餐具修补后会不会产生什么化学反应,危害到客人的健康啊?”卢成堆心里不由“咯噔”一下:是啊!安全问题大于天。他当即表示:“您要是放心,我可以把修复过的餐具拿到质量监督部门检测。”

送检两周后,卢成堆等来了好消息:经他们公司修复后的餐具光洁、无毒、易清洗、耐高温,修复原材料也是环保和安全的。当看到卢成堆拿来的检测报告后,那个餐馆老板大喜:“我们每个店一年有十多万碗的碗碟进量,四家店就是40多万元,如果真能将残旧的餐具修复如新,一年只需花六万多元就够了!”当天,餐馆老板让卢成堆用车拉走了几个店里所有的破损餐具。

经过两个星期加班加点的工作,卢成堆在约定期限的前三天,就向那家餐馆交了工。当看到眼前焕然一新的成箱餐具时,餐厅老板不由愣住了,他半信半疑地问:“这是从我店里拉走的那些破餐具吗?”

“千真万确,这就是我们为给您修复好的餐具。”卢成堆自豪地说。当即,对方不仅乐呵呵付给卢成堆一笔修复费,还与他签订了长期合作协议。

开店近百家,提升技术赚大钱

由于修复后的餐具简直可与新餐具媲美,卢成堆的公司渐

渐在温州有了良好的口碑和名气,许多酒店开始主动找上门来与他谈合作。到了2011年初,卢成堆已经和温州市28家酒店、宾馆和餐厅建立了长期合作关系,他的公司每天要修复一千多件餐具。

见餐具修复这个冷门行当生意奇好,卢成堆的竞争对手很快就出现了。2011年4月,他手下的两名技术骨干突然被人高薪挖走,随后,他们助新东家在温州成立了另一家餐具修复公司,和卢成堆抢起了生意。由于开出的修复费比“瓷爵士”低,他们从卢成堆手中夺走了两家星级宾馆的餐具修复业务。

卢成堆痛定思痛,立即对公司的管理方式进行了一系列调整。为了防止核心技术被人偷走,他让员工们各管一道工序,比如有人专门对餐具进行前期清理,有人负责涂膏,有人负责喷釉……

当然,仅靠防范还不行,卢成堆又设计了一套员工奖励制度,按照每位工人的贡献大小,他会给予对方一定比例的公司股份,每到年中年底可据此拿到两次分红。这项举措令员工们欣喜不已,大家的干劲更足了。

生意做稳做大后,卢成堆仍不敢有丝毫松懈,他要求尚建伟潜心研究各类瓷器的修复技术,“别人不能接的活儿我们能接,别人能修的器具我们修得更好!只有这样,我们公司才能成为行业领跑者。”

经过努力和摸索,尚建伟很快就把修复对象从瓷碗瓷盘延伸到了石锅、陶器、古陶瓷,乃至大酒店的洗浴用具上。他们用特殊的修复工艺,可以把镶金边、银边以及带有精美彩釉图案的餐具修复得不露痕迹,完美无瑕。

考虑到全国的餐具修复市场仅凭一己之力很难做到全面占领,从去年夏天起,卢成堆除了经营自己公司的餐具美容生意,还在各地开拓起了连锁店。他负责向加盟者提供机器、修复材料,并进行统一管理,加盟者则要根据经营规模,向他交纳三至八万元不等的加盟费。

2012年3月初,这位24岁大学生独特的创业经历被中央电视台介绍后,慕名而来找他谈合作的酒店以及加盟商一下比平时多了几十倍!短短20天,他在全国的餐具修复连锁店就从之前的63家扩展到了97家!而在面向全国招商时,他没有忘记照顾那些特殊人群:其中12家店的老板是残疾人,卢成堆只象征性地收取了他们几千元的修复原料费;30多家店给大学生提供了创业机会。

如今,卢成堆的公司已经有了专门的培训加工基地。他个人也通过两年多的经营,收获了近600万元财富。

下一步,卢成堆还要组建专业团队,研发一条自动修复餐具的流水线设备,通过技术的转型升级,来应对越来越多的业务。

李蕊娟《党员文摘》

## 贤相房玄龄 为何没有突出的政绩

房玄龄,唐代贞观名臣,公认的一代贤相。他以首席谋臣和智囊的身份辅佐李世民32年,担任宰相20年,参与缔造了“贞观之治”,帮助唐太宗成为了中国历史上的治世明君。他位居秦王府十八学士、凌烟阁二十四功臣之首,被唐太宗认为有“筹谋帷幄,定社稷之功”,却无突出政绩与轰轰烈烈的历史记载,那房玄龄为何能被唐代及后世以“良相”“模范宰相”誉之,奉为人臣者的典范呢?

懂业务、高效率的实干家房玄龄

隋恭帝义宁元年(617年),李渊入关,李世民率部进军渭北,房玄龄投其门下。李世民对房玄龄一见如故,奉为谋主,为渭北道行军记室参军,即掌管机要的幕僚长。从此,房玄龄与李世民的命运正式联在了一起。

房玄龄早年跟随李世民负责管理文牍,每逢写军书奏章,依马立即可成,不用草稿,而且文简意赅。唐高祖曾对侍臣评价他说:“这个人深解机宜,足能委以重任。每当替我儿陈说事务,虽与我隔千里之外,却好像面对面说话一样。”

自贞观元年(627年)成为宰相,房玄龄始终为政勤勉,尽心尽力,兢兢业业于政事,可谓鞠躬尽瘁。唐太宗曾批评他“阔牖谏曰数百”,事无巨细,皆亲力亲为。

当时尚书省下辖的各部里,工作最繁琐、最被士人看不起的,是管理财政预算和账目的“度支司”,一度无人肯任其职。房玄龄竟以宰相之尊兼任“度支郎中”,亲自掌管大唐国库。大臣褚遂良称“为臣之勤,(房)玄龄为最”。贞观十七年,唐太宗因形二十四功臣于凌烟阁,命大画家阎立本绘像,大书法家褚遂良题字。当时房玄龄所得赞语是“当官励节,奉上忘身”。

房玄龄为相以“明达吏治”著称,十分精通业务。贞观时代,朝廷所有官员仅为640人。房玄龄身为百官之长,不仅日复一日处理着繁杂的日常行政事务,更神奇的是让一个高度精简的中央行政机构,发挥出难以想象的巨大作用,支撑起贞观之治的盛世大局。

在一次宴会上,唐太宗对大臣王珪说:“你善于鉴别人才,不妨评论一下房玄龄等大臣。”王珪回答道:“孜孜不倦地办公,一心一意为国操劳,凡所知道的事没有不尽心尽力去做的,在这方面我比不上房玄龄。”《旧唐书》中也曾称赞房玄龄是个懂业务、高效率的实干家。

为李世民苦心打造人力资源库

房玄龄跟随李世民东征西讨,完成唐朝统一大业时,非常注意收纳贤才。每次唐军获胜,众人都争着去搜罗奇珍异宝等战利品,只有房玄龄四处访搜寻人才,交结各地英雄豪杰,将他们引置到秦王府。每遇良臣猛将,房玄龄就倾心结交,皆为李世民竭尽死力。

李世民攻灭王世充后,洛阳名士杜淹想去投奔当时的太子李建成为,房玄龄恐失去这一人才,就立即奏明秦王,将其任为天策府兵曹参军、文学馆学士。而此举的动机,在于与太子争夺人才。房玄龄在李世民秦王府十多年,笼络了一千文臣武将,著名的有虞世南、于志宁、许敬宗等秦王府学士,程知节、秦叔宝、侯君集等统军武将。他为李世民苦心打造的人力资源库,成为李世民征伐统一天下,日后夺权登基的骨干力量,也为贞观之治奠定了人才基础。

房玄龄不仅注意构建人才团队,还善于选人识人。当时秦王府中人才荟萃,唐高祖李渊在太子建成和齐王元吉的挑唆下决定将李世民手下一部分人选调到外地为官,其中让杜如晦任陕州总管府长史。李世民那时还不了解杜如晦的重要性,一时便答应了。房玄龄得知后,立即对李世民说:“杜如晦聪明有胆识,是个难得的人才。你以后要建立帝业,必须得此人辅佐。别的



房玄龄画像 资料图片

人调走并不足惜,唯杜如晦不能舍。”李世民听后,如梦初醒,立即上奏唐高祖,将杜如晦留任府中。这个杜如晦果然有王佐之才,房玄龄善于谋划,而杜如晦则善于判断,故而有“房谋杜断”之说,两人成为李世民智囊团中的核心人物。

房玄龄善于用人,在于他能知人善任,用人所长。贞观十二年,唐太宗在翠微宫任命司农卿李纬为户部尚书,房玄龄当时作为宰相留守京城。遇到有从京城来的人,太宗就问:“房玄龄听到我任命李纬为户部尚书的消息后,有什么反应?”来人回答说:“玄龄只说‘李纬有一把好胡子’,没说别的。”太宗心中明白,重新改任李纬为洛州刺史。房玄龄了解李纬才能,但不说太宗用人不当,也不说李纬能力不足,只说了一句无关痛痒的话,但不言而喻,就是李纬虽然有某方面的长处,但是做户部尚书还不合适。唐太宗心知肚明,果然改变了初衷。

辅佐李世民32年却无显著政绩可寻

房玄龄,名为贤相,但在史书中除了修订律令、监修《晋书》之外很难找到所谓的丰功伟业。检阅史书所载贞观之事,以直谏知名者,房玄龄不如魏征、马周等;开疆拓土,出将入相,房玄龄不如李靖。其实,这正是房玄龄为官处世的智慧。对此,唐人认为房玄龄善于自处,善能容人。为何在贞观朝为相期间进谏、进贤事迹不为史所记?这都是因为房玄龄总是成就他人之美。

房玄龄为相,从来不以功臣自居。听说别人做了件好事,他就会高兴得如同是自己做的一样。对人,他也从不求全责备,更不以己度人。正因为房玄龄作为百官之长,能宽怀待人,贞观年间的唐王朝,才有可能罗致了天下精英。这些顶尖人才在房玄龄这位班长的带领下,各尽所能,齐心协力地效忠唐太宗,共襄一代盛世。

对于贞观决策最佳组合——房、杜,房玄龄不仅独具慧眼引荐了杜如晦,而且能与他精诚合作,充分发挥他的决断才能。《资治通鉴》记载道:唐太宗每次与房玄龄谋事,他必然说:“此事非杜如晦不能决。”等到杜如晦来了,仍然还是采用房玄龄之策。当时和后世以此皆认为房玄龄善谋,杜如晦能断,认为二人心存默契,同心辅国。

正是由于房玄龄为官为相的美德,唐代史官柳芳对此赞叹道:房玄龄辅佐太宗平定天下,终于宰相之位,总共有三十二年,天下人称为贤相。可是却无什么显著的政绩可寻,他的德行真是太高了。

长孙皇后临终前对太宗说:“房玄龄事陛下最久,小心谨慎,奇谋秘计,皆所预闻,竟无一言漏泄,非有大故,愿勿弃之!”长孙皇后临终进言,其言也善,强调了房玄龄之功。王凤翔《决策》