

30多年前干个体 现在奋力抢滩新三板 创业事记

30多年前,改革开放初期,大多数人还没有听说过创业这个词。如今,大众创业、万众创新已经成了人们耳熟能详的热词。创业、创新成为不少人,特别是年轻人的选择,可以说现在已经进入一个创业的年代。

从上世纪80年代的个体户,到90年代辞职下海,再到现在的大众创业,不同时期的创业者们有什么样的经历?他们对当下的创业环境、准备创业和刚刚创业的人有什么想法和建议?日前,现代快报记者走近不同时期的创业者,向读者呈现他们的创业故事和感悟。

现代快报记者 付瑞利 陈志佳 顾元森



互联网的无孔不入,让创业的第三次浪潮打上了鲜明的互联网印记 CFP供图

创业者汤海清

上世纪80年代 他租用猪圈走上创业路

1984年,改革开放不久,当时37岁的太仓人汤海清与哥哥一起,借了生产队的仓库、猪圈棚作工厂,用仅有的几千元积蓄作为启动资金,生产和销售沙发、床垫。他采取滚雪球的经营办法,昔日的小工厂,逐渐发展成如今的苏州舒适家具有限公司。目前该公司员工一百六七十人,产品畅销海外,年产值四五千万元。而汤海清已将企业交给两个儿子打理,但他仍然关心着企业发展,用他的话说,“创业一直在路上”。

看准家具前景,租用猪圈创业

一开始汤海清并没有想到创业,因为大家都没有这种意识。他告诉现代快报记者,早在上世纪60年代,他和哥哥便带着自制木箱,走南闯北,以蜂作伴,是地地道道的养蜂人。而这一养就是20多年。1983年秋,汤海清和哥哥到南方养蜂时,看到了当地逐渐放开的市场,他们敏锐地意识到,改革开放政策会大大加快强国富民的步伐,“吃讲营养、住要舒适”,将是人们的生活追求,而涉及千家万户的沙发、床垫又是一种潜在的必备家具,应该具有强大的市场潜力。

他们认准了这个行业,于是掏出全部积蓄,东借西凑,共6000元钱作为铺底资金。没有厂房,就向生产队借用闲散的猪棚替代;没有人才,就贴出告示招纳能工巧匠。刚开始创业时,汤海清既当技术员,又当推销员,起早摸黑,最终辛勤的汗水有了收获,昔日的太仓舒适软垫沙发厂逐渐发展成如今响当当的苏州舒适家具有限公司。

传统行业也需创新,创业要有忧患之心

虽然如今企业已经发展壮大,但汤海清告诉现代快报记者,他一直有忧患之心。他时常告诫儿子,

企业要与时俱进,尊重市场,不忘创新。

他说自己的企业是传统行业,以前采取的也是传统的经营方法,在上海、南京、无锡等商场租柜台,请经销商销售,后来自己直接到商场经销。在企业发展过程中,汤海清发现这种经营模式在淡季时亏损严重,旺季时忙不过来。而且这个行业国内竞争非常激烈,利润不高。后来汤海清调整思路,主攻国外市场,目前公司产品主要用于出口,远销美国、日本、新西兰等地。汤海清的企业在1995年时就是江苏省民营企业50强,并获得太仓市20强民营企业等称号。不过现在生产队借用闲散的猪棚替代;没有人才,就贴出告示招纳能工巧匠。

汤海清认为,一个人的消费是有限的。要集中资金发展生产,经济上去了,职工收入增加了,国家的税金多了,还可拿些钱去救助贫困的人,这是企业者的社会责任,也是创业者应该记住的。现代快报记者了解到,在1998年汤海清的公司发生火灾,几百万元资产化为灰烬。但就在那一年,公司仍纳税36万元,公司每年还主动对社会公益事业慷慨解囊,创业三十多年来,汤海清已经记不得捐献了多少钱给公益事业。

创业者周日毅

上世纪90年代 他从国企下海创业

上世纪90年代初期,当不少人还戴着有色眼镜看待个体户时,32岁的周日毅却选择从国企辞职下海。如今,回首21年创业路,身为无锡市锦东制冷设备有限公司董事长的周日毅有太多感悟和经验。他说,做企业就是要满足客户需求,困难在哪里,生存和利润也就在哪里。这个方法以前有效,“大众创业”之风猛吹的当下亦然。

不顾家人反对,捧着铁饭碗的他辞职了

1994年,周日毅已是国企无锡市家用空调机厂的一名部门经理。

那个时候,制冷专业的人才缺乏,懂技术的周日毅经常被别人邀请去解决技术难题。随着市场需求越来越大,他这个“星期天工程师”忙得不亦乐乎。

不过,周日毅也渐渐感觉到,自己这样做有违企业的组织纪律,不知该如何向厂里领导交代。于是,顶着家里人的反对,他决定丢掉铁饭碗,出去闯一闯。

“当时我每月的工资是100多块,放在现在,应该与白领的收入不相上下。”周日毅说。

而一旦辞职,除了失去稳定收入外,周日毅还承受着一定的心理压力,那个时候,外界是戴着有色眼镜,来打量创业者这个有点特殊的群体的。

“有本事去做老板是今天的语言。那个年代创业不受重视,父母认为找对象都要避开个体户的。”他说。

就在这种氛围下,走出国企的周日毅,开始了在创业之路上的摸爬滚打。

赶上第二波创业潮,他是“吃苦型”老板

离开原来的单位后,周日毅做过厂长,安装过空调。1998年,他拿着60万元的积蓄,创办了锦东制冷设备有限公司。伴随着空调逐步走进居民家庭,这个行业从无到有,从朝阳到冉冉升起,再到鼎盛时期,周日毅的企业也越做越大。如今,无锡市锦东制冷设备有限公司在华东地区已是首屈一指,企业遍布江苏、安徽、浙江等地。

周日毅在接受现代快报记者采访时表示,创业潮一波接一波,第一代老板靠的是胆量,第二代靠的是能吃苦,第三代靠的是市场,第四代靠的是脑力。自己赶上了第二波,靠吃苦拼出了一条路。但是现在再来看,即便拥有上述所有因素,都不一定能成功。“当年创业和现在不一样,现在的成功率在大大降低。”他说。

“那个年代,找工作还是要通过劳动部门。人与人之间的财富差距不大,创业没有吸引力,而且这并不被别人所赞赏。很多人在厂里混得好好的,也不会去创业。”也正是在这种环境下,周日毅靠着吃苦,成功创业。

企业成长,需要一个有力量的团队

21年一晃而过,其间,周日毅和他的企业经受住了市场的考验,眼下,大众创业口号响亮,申请者云云,作为一名成功的老创业者,周日毅向现代快报记者讲述起他对于创业的思考。

“今天要有团队文化,企业才能维持下去。”作为一名仍在打拼的企业家,53岁的周日毅提得最多的是团队建设。他说,没有破产的行业,只有破产的企业。而企业比拼的,就是团队的素养、激情和凝聚力,“产品是员工研究的,老板‘制造’管理者,管理者‘制造’员工。”

“做老板很累的。”周日毅说,创业者应该考虑的是,如何对团队成员负责,让他们快乐,让他们的财富有保障有增长。如果老板无法调动员工的积极性,企业就很难成长。团队的共同目标如何打造,或许是当下创业的年轻人最应该思考的。

周日毅认为,创业之路对于大学生来说,并非一路平坦,李嘉诚、马云的创业模式无法复制。解决困难,而不是绕开困难走,因为困难在哪里,客户需求在哪里,企业的发展也就在哪里。

创业者张翔

创业4年多 希望抱团 登上新三板

6月11日,现代快报记者在江宁高新园创意产业园找到了友博网络公司,走进公司大门,一名工作人员问:“找哪位?”当记者说出总经理张翔的名字后,一张办公桌下“钻”出了一个人——正在修理电扇的他一头的汗,一手的灰。

与同学组成创业团队

说起创业的最初想法,张翔毫不避讳,“就是想多赚点钱,改善生活。”2010年前后,张翔和另外4名同学,组成了一个团队,他们一边帮助老师做些项目挣钱,一边自己接一些外包的业务。

2011年,张翔等人从学校毕业,正式开始创业之旅。不久就遇到挫折,“有一个人退出了,他觉得创业太艰难,生活没有保障。”

2013年,曹海霞从南京中医药大学的心理学专业毕业。读书时,她就对大学生就业颇感兴趣,并观察到当下大学生的就业现状:大一、大二的同学没有危机感,大三、大四的同学不了解就业情况,自我定位不清楚。于是,把引导大学生就业作为自己职业的想法,在曹海霞心中萌发。

未来将向新三板发起冲击

2012年,高新园创意产业园建立,张翔把公司从建宁路搬到江宁。他说:“现在我们办公的面积大大增加。”员工也从最初的5人增长到了20多人。说起未来的规划,张翔表示,他希望公司能够尽快登上新三板,获得更大的发展空间。“目前公司已经和其他两家公司合作,希望抱团能够形成更大的力量,尽快登上新三板。”

创业者曹海霞

“南京大学生找工作 请来我的网站”

从职业经理人到网站创建者,26岁的曹海霞,来了一次华丽转身。两个多月前,她辞去工作,挑起南京本土名企招聘网站——咕咕招聘网的大梁。5个人的年轻团队,在高校、企业和大学生之间穿梭,团队领导者曹海霞希望,5年后,在宁大学生都能成为咕咕招聘网的用户。

辞职后,创建大学生招聘网站

刚走出大学校园两年,便成为一家人力资源公司的经理人的,每年十几万元的收入……如果不创业,曹海霞的这份工作也还算安逸,但这个站在80后尾巴上的年轻人,还是想把未来更多的可能性,握在自己的手里。

2013年,曹海霞从南京中医药大学的心理学专业毕业。读书时,她就对大学生就业颇感兴趣,并观察到当下大学生的就业现状:大一、大二的同学没有危机感,大三、大四的同学不了解就业情况,自我定位不清楚。于是,把引导大学生就业作为自己职业的想法,在曹海霞心中萌发。

起初,曹海霞在公司里负责线下招聘会工作,积累了大量的资源和经验。但随着网上招聘会的兴起,火爆,到现场参加招聘会的企业、求助者越来越少。

当人力资源行业遭遇“互联网+”,曹海霞下决心下海转型。

2015年4月,她正式离开老东家。“女大学生创业,有时候是基于感性的认识,基于兴趣。现在,我要把它当作事业来做。”谈及大众创业,曹海霞说,自己并

用5年赢得在宁大学生的青睐

“南京有大量中小企业,招聘难。一些企业虽然知名度不高,但前景广阔,很适合大学生。”专注于南京本土企业和高校,专注于让大学生找到第一份称心的工作,曹海霞把咕咕招聘网的定位,锁定在服务细节上。她希望通过这种方式,在既有的招聘网站格局下,夹缝中求生存,求发展。

曹海霞说,因为做的是人力资源工作,所以比其他人更

容易了解到好的就业机会。看着那些年薪几十万的好工作与自己擦肩而过,她已能做到经受得起这份诱惑。

其实,曹海霞的这份“淡定”,更多地来源于她对自己这条创业之路的自信和肯定。她说,通过在公共平台上发布消息,咕咕招聘网已经吸引了2000多家企业,一些高校老师也很认可他们的做法。“我有个奋斗目标,希望5年内,南京的大学生们都能用上咕咕招聘网。也希望能在不久的将来,能得到新三板的青睐。”

创业者杨建中

成功登陆新三板 他说“以后的路还很长”

江苏艾信科技股份有限公司注册成立于2008年。公司致力于北斗民用产业、物联网、云计算应用、软件开发、电子设计等国家战略新兴领域。2014年底,公司成功登陆新三板。回顾自己的创业历程,该公司创始人杨建中告诉现代快报记者,虽然公司发展已经进入了一个新阶段,但公司的规模还不小,以后的路还很长。

放弃上海高薪工作,到南京创业

杨建中是黑龙江丹东市人,1997年他从一家专科学校毕业,修了计算机、财务两个专业。后来他又考了本科,专修信息工程专业。2003年到上海,进入一家知名软件企业工作。2008年,杨建中想把父母从老家接到上海,但由于杨建中的姐姐在南京,加上他的父母很喜欢南京这座城市,“他们说南京的文化氛围很好,几乎每个家庭都看报,有的家庭还订两份报纸。”杨建中说,亲人在哪里,家就在哪里,当时为了父母,他放弃了上海的高薪职位,来到南京,并决定创业。

“也许我本来就是一个不甘平淡的人。”杨建中说,大学毕业前,公务员报考开始热了,班上的同学除了他都报名参加公务员考试,但他没有选择这条路。2008年,他和几个志同道合的朋友,还有亲人一起创业。一开始做的是物流信息化,即给车辆提供定位方面的服务。

做智能穿戴,成功登陆新三板

2010年南京筹建北斗产业联盟,杨建中和创业伙伴看好这一领域,并进行了大量投入。不过产品做出来后,在全国网站改版为例,团队需要通过数据分析,讨论网站是否需要优化。每次改变意味着之前运营方式的失败。而咕咕招聘网至今改了多次,曹海霞自己都记不清楚了。

对于年轻的创业者,杨建中称,创业一定要耐得住寂寞,要坚持。“创业过程中,也有很好的工作机会摆到我面前,如有关外开出一两百万薪。我也想过放弃,但最终还是坚持了下来。”他说,创业者要为理想而坚持,但也要为市场而妥协,尊重市场。创业者要认识到自己的不足,找准定位,坚持下去。杨建中说,时代鼓励大家创业,政府及相关部門也在为创业者营造好的环境,创业者们应该顺应时代发展,做一番事业。

想过放弃,为了理想坚持创业

虽然创业取得了一定成功,但杨建中仍然保持着清醒的头脑。他告诉现代快报记者,这个行行业竞争很激烈,他的公司是草根企业,规模也不大,与华为、360、小米等企业不可同日而语。经过反复考虑,杨建中避开了大公司力推的儿童穿戴设备领域,将重点转向了面向老人的智能穿戴设备。公司推出的一款产品,不但能定位老人在室外的位置,还能定位老人在家中的位置、时长,老人子女、社区人员可通过网上看到老人位置,及时询问、查看老人情况。杨建中说,这种产品目前已经在全国10多个大中城市做大量测试,将系统磨合得更完善后,将全面推向市场。

对于年轻的创业者,杨建中称,创业一定要耐得住寂寞,要坚持。“创业过程中,也有很好的工作机会摆到我面前,如有关外开出一两百万薪。我也想过放弃,但最终还是坚持了下来。”他说,创业者要为理想而坚持,但也要为市场而妥协,尊重市场。创业者要认识到自己的不足,找准定位,坚持下去。杨建中说,时代鼓励大家创业,政府及相关部門也在为创业者营造好的环境,创业者们应该顺应时代发展,做一番事业。