

宋国强：做五金行业的“最佳配角”

■ 汪潭

在商业理念上，宋国强对于企业经营有独到的认识。在他看来，衡量一个企业成功与否的标准不是每年能挣多少个亿，而是看它能以健康的常态生存多少年。尽管已经成为山东规模最大的门窗五金、无机高效新型热管技术生产企业之一，但是宋国强仍然声称：“不善争斗，甘做配角，是我们企业的一种生存之道。”有人戏称他的这种观点为“配角理论”。然而多年来，山东德州国强五金制品集团有限公司（简称国强集团）却将这配角的角色演绎的有滋有味、有声有色。

找准定位，从木匠到锁匠

20世纪90年代，宋国强被委任为乐陵木器厂厂长，在木制家具生意做得风生水起的时候，他却从中看出了危机。在他看来，在当时，木制家具行业技术含量低，产业门槛不高，入行的企业多如牛毛，竞争形势十分严峻。不出他所料，没几年，木器家具市场残酷洗牌的结果证实了宋国强的远见卓识。而此时，早有思想准备的宋国强已经从木制家具的产业链中全身而退，转行生产箱包五金。

在宋国强的思想里，生产什么并不重

要，重要的是如何扩大自己的生存空间。就在宋国强揣测下一步的发展方向是什么的时候，他偶然遇到一位香港的客商。起初，那位港商本来想与宋国强合作，让乐陵木器厂为其生产高档箱包，但是当宋国强对全国乃至东南亚箱包市场进行了一番考察之后，得出的结论却是：这种靠给别人出劳力的合作，挣的只是辛苦钱。但是，他却对中国箱包产业，对箱包五金配件的巨大需求发生了浓厚的兴趣，他发现中国的小五金行业整体技术水平落后，高档箱包五金配件，尤其是技术含量最高、生产难度最大的密码锁几乎全部依赖进口。于是，宋国强大胆地将赌注压在了高档箱包五金的密码锁上。

看清方向后，宋国强便全心投入。他从全厂职工中挑选了5名技术能手，用了半个月时间，将一套花1.5万美元进口的密码锁模具分解开来，并精心绘制了模具图纸。随后，宋国强还把5名技术能手派到了号称中国“模具之乡”的浙江宁海，半年后，这几名技术骨干带着12套合格模具和一整套成熟的模具生产技术回来，完成了一次“木匠转锁匠”的华丽转身，乐陵木器厂改称为乐港五金制品有限公司。

在当年的广交会上，宋国强就爆出冷门。许多国外箱包企业从来自宋国强公司

的报价单上欣喜地看到，那些质量一点也不比进口五金配件逊色的产品，价格竟然会比后者便宜好几元钱，这样宋国强一下子就拿到了2000多万元人民币的订单。

把目标瞄向海外

1998年，经过股份制改造，国强五金制品集团有限公司成立，宋国强出任董事长。当时，中国入世的消息激荡着全国人民的心，也引起宋国强极大的关注。于是，他着力向国际市场大踏步迈进。

征战伊始，国强集团先后在中国香港、美国、加拿大、埃及成立了分公司，把市场扩展到了中东、东南亚和美洲等地。这场规模不小的“市场圈地运动”，不仅使宋国强收获了足够的市场份额，也让宋国强开阔了眼界，此时他的目光，已不再围着箱包五金打转，家具五金、电子五金、建筑五金、家具五金等都相继纳入了他的视野。

曾经有一次，山东省内一家德国投资的塑钢门窗公司找到宋国强，谋求为其用于出口的高档塑钢门窗提供五金配件。此举正中宋国强的下怀，很快，国强集团就拿出了样品。起初，德方的技术人员对中国的产品质量不够放心，宋国强自信地将样品提供给他们，他告诉德国人：“你们

把我的产品带到欧洲任何一个实验室进行检测，国强五金都是真金不怕火炼。”

检测结果不仅没有让宋国强栽跟头，反而让宋国强更加扬眉吐气，在那家企业选定的实验室里，欧洲的同类产品不堪实验箱特殊环境的“折磨”，72小时之后样品表面就出现斑点，而国强集团的产品却完好如新。德方的技术人员马上为此折服，国强集团则由此拿到了几千万元人民币的大订单。

时至今日，国强集团的产品涵盖了高档建筑五金、箱包五金、家电五金、汽车五金、木塑复合门和高档胶条等几大系列，出口欧美、非洲及东南亚等40多个国家和地区。2010年12月，国强集团投资动工筹建的目前国内最大的五金制造基地——国强五金工业园，成为国内高标准高质量的现代化五金生产制造企业，按照小五金、大产业、提档次、上水平的产业规划，将五金产业做大、做强、做精，带领国内乃至世界五金行业前进。

用心做好“配角”

在国强集团的客户中，不乏像海尔这样国内外知名的企业。然而，多年来，国强集团的产品没有直接面向消费者，在各地的市场上，也鲜见有国强集团的位置。

意和不讲诚信的人做生意。

放弃河通桥的生意，陈海燕在家闲了两年。直到2001年，她接了朋友在温州状元的五金贸易店。这一次，成了她事业上的重大转折。她赚回了本钱，还积累下丰富的客户资源。

卷土重来开办五金厂

2007年5月，陈海燕结束了状元的生意，回到永嘉黄田，开办了海洋五金厂。因为之前市场已经做起来，生产很顺利，最大的难题就是管理，陈海燕开始全力以赴探索管理模式。

2007年，陈海燕宣布实行每月1号全厂统一放假的作息制度，在当时的黄田五金行业开了先河。按她的设想，穿海洋五金工作服的员工走在街上，也显得足够洋气，公司购买KAPPA的衣服作为样衣，给员工定做工作服。

2008年，陈海燕又率先发起生产流程改革，实现流程植入。公司突破行业惯例，在确认样和批量生产之间，引入订单评审制度，召集开发、采购、生产、销售等部门负责人举行订单评审会，对客户样品、客户需求等进行分析讨论，将存在的问题及时



宋国强:山东德州国强五金制品有限公司董事长

然而如同一个隐形冠军，国强集团通常是藏在那些大品牌的背后，给市场“主角”们供货、做配套产品，心甘情愿地扮演好“配角”。

如今，国强集团的“配角”不仅在国内有口皆碑，而且在海外也已大名鼎鼎。

一位来自中国台湾的电脑设备经销商，在从国外电脑玩家那里得知国强集团有可用于电脑CPU散热的热管产品时，在亲自考察后，为其产品质量所折服，迫不及待地与国强集团签订了年包销20万

套热柱的协议；2010年3月份，在国际炼油产业中排名第二的英国BP公司，一次性从国强集团订购了价值近20万美元的采用“渠氏热超导管”技术生产的热翅片换热装置，用于为两套大型锅炉配套。

一直到今天，宋国强依然恪守着他的配角原则。面对各方压力，他很沉得住气，他说：“当国内外的企业争相来向国强集团购买产品的时候，我这个配角不就成了最佳配角了吗？要做配角，就得做让谁都离不开的最佳配角。”

五金行业的后起之秀——记温州海洋五金有限公司董事长陈海燕

■ 黄琴琴

她放弃原本可以安逸的生活，选择了未知的冒险，和丈夫靠着千多万元起家，磕磕碰碰一路走来，终于成立了自己的公司——温州海洋五金有限公司。公司成立后，陈海燕率先改革，短短几年，就把海洋五金打造成温州市知名企业。

女儿身男儿志

1992年，19岁的陈海燕初中毕业，在家待业。父母心疼这个小女孩，想让她接管在岩坦老家的酒楼生意，虽不算大富，总归是衣食无忧，对女儿家来说已然足够。但陈海燕自小立志，不输男儿。她不安于一辈子困在山里，日夜面对的都是这山山水水。她拒绝了父母的善意，立誓外出闯荡，去看看外面的世界。

同年，在姐姐的引荐下，陈海燕到了黄田的一家机械五金厂（现在的双蝶五金）打工。她的职位是办公室文员，也是整个厂里唯一一名办公室员工。说是文员，刻苦好学的她，又主动兼任起会计、包装工、生产工人等职务，一有空就下车间帮忙生产、包装，边干活边学技术，拿着200元/月的

工资，起早贪黑，埋头苦干。短短一年时间，她就掌握了整个生产流程，学会做账，学到了管理经验，成了一名多面手。

“我当时不只是为了赚钱，苦一点，多干一点，都没关系。最重要的是多学一点东西。”陈海燕说。

创业一波三折

在1994年的5月，陈海燕结束了在机械五金厂的打工生涯。

也是这一年，陈海燕认识了现在的老公。她不顾家人的强烈反对，嫁给了家境并不宽裕，但在她看来勤劳忠诚的男人。带着母亲揣给她的1000多元钱，加上丈夫手里的200块钱，夫妻俩开始白手起家。当时，夫家的房屋是和亲戚共用，夫妻俩连个睡觉的地方都没有，在楼上用隔板隔出一个房间，便是卧室。没钱购置生产设备，夫妻俩就从转手买卖做起，从东家买了产品，卖给西家，从中赚个几十、几百元。一年下来，倒也攒了万把块钱。

1995年，陈海燕丈夫的朋友看好陈海燕丈夫的为人，给其夫妻俩下了一个鞋扣的开发单。夫妻俩接下单子，用攒起来的钱开了第一副模具。连陈海燕自己都没料到，

当时开发的那个鞋扣，一下就卖火了，给两人带来两万多元的净利润。

紧接着，陈海燕便计划着扩大经营规模。她跟哥哥姐姐借了三万元，又拼凑了一些钱，在自家边上的地基盖了房子，当作厂房。

1996年，夫妻二人的生意做得顺风顺水，并正式完婚。次年的生意更加兴旺，兴旺到许多时候，客户带着现金直接上门都订不到货。也是这一年，缺乏江湖经验的陈海燕夫妇被沈阳的一个客户骗走了四五十万的货款。这一来，两人辛苦赚来的钱都打了水漂。夫妇俩仍有负债。那时，陈海燕已怀有几个月的身孕，为省钱，她和丈夫，各自骑自行车送货到河通桥和龙湾市场。

陈海燕清楚地记得，那次送货去河通桥，碰上涨潮。因为舍不得花钱雇搬运工，她一个孕妇推着自行车，载着上百斤的货，站在倾斜的引桥上不敢下去。站了许久之后，亏得一个好心人的帮助，才送成了那趟货。

1998年的某一天，陈海燕拿着发货单去找客户结账。结果，在公交车上钱包失窃，记着几十万元货款的对账单都没了。没了对账单，陈海燕只能让客户看着给。结果，她没有拿到一分钱。也是这件事后，陈海燕对河通桥的生意失去了兴趣。她不愿

大市场小商铺 方寸之间有乾坤

——成都机电市场商户信息扫描(三十八)

金牛区宇劬机电设备经营部 劳保 消防设备 电话:18008052675 联系人:雷礼	金牛区新利丰橡塑经营部 胶管 电话:028-81257118 联系人:郑尚见	东台市利财不锈钢波纹管 不锈钢波纹管 电话:028-68390681 联系人:秦华荣	四川天宇橡塑制品有限公司 金牛区天宇天五金经营部 橡胶管 电话:028-87631432 联系人:汤传伟	亚都管件 管件 弯头 电话:028-87619379 联系人:赵文庆
四川成发消防设备有限公司 消防设施 电话:028-87701088 联系人:赵玉成	天台天谊水带有限公司 水带 消防带 电话:028-61690018 联系人:陈海英	鲸花喷泉喷灌设备总汇 喷泉设备 电话:13980598191 联系人:金春丰	成都市金牛区林沙金属波纹 金属销售部 金属软管 补偿器 旋转接头 电话:028-87697151 联系人:姜林	浙江大有橡胶有限公司 橡胶管 电话:1390809571 联系人:吴富强
成都市圣安通消防器材经营部 消防器材 电话:028-87596119 联系人:黄圣根	成都金牛区万科空调配件经营部 气动 空调管件 喷泉管件 电话:028-66767743 联系人:金勇敢	河北襄樊建山科技有限公司 PVC PP 板材 电话:028-68869906 联系人:陈俊锋	成都多联鑫建材有限公司 PVC PP-R.PE 碳素波纹管 电话:028-68390803 联系人:寇飞	河北恒泰管件有限公司 管件 弯头 电话:15196645799 联系人:张健
成都市红鹰消防器材有限公司 消防器材 电话:028-82840119 联系人:黄守仁	河北文安禹威金属制管厂 管件 线管 电话:028-87632839 联系人:周章德	成都兴办达塑料制品有限公司 PP PVC 板 管件 电话:028-66765556 联系人:叶斌	河马管业成都办事处 管材 塑管 管件 电话:028-66157098 联系人:朱派均	山东潍坊昌乐友谊塑胶有限公司 橡胶板 电话:13980885510 联系人:郭常源
成都市金华消防器材厂 消防器材 电话:028-87623820 联系人:李刚	成都川西塑料工程材料中心 冰轮塑业成都办事处 UPVC CPVC FRPP 工业管道 电话:028-82840098 联系人:王波	广汉鹏鑫机械有限公司 弯头 管件 电话:028-61996083 联系人:黄占勇	成都亿盟建材有限公司 PVC 管 电话:028-66193288 联系人:瞿亮	绿通管业 波纹管 电话:028-62568881 联系人:王庆华
四川晨消 消防器材 电话:13540714030 联系人:邓晓刚	四川省蜀泰消防器材有限公司 消防器材 电话:028-87626119 联系人:李宗友	成都西部物资销售服务部 消防器材 阀门 电话:18908211008 联系人:黄世顺	成都市金牛区鲁班亿佳建材经营部 PVC PPR 电话:028-68390623 联系人:徐凡婷	鑫海管件 管件管材 电话:028-61690084 联系人:刘金山