

戴辉 用七年时间跨入行业巅峰

■ 特约记者 贺丰波 记者 王萍

今年春天,戴辉参加由团中央主办的“我的中国梦”青年创业典型湖北地区首场示范报告会,并在报告会上做主旨演讲。70 后的戴辉凭借独特的战略眼光和敢于打拼的创业精神,用 7 年的时间,从零开始,在强手如林的桥梁钢结构企业中,开创了自己的一番事业,并跨入湖北民营钢构军团前三甲,开始了自己的巅峰之旅。

经验 有了积累再创业

戴辉称自己不是一个太安分的人。在大学阶段他就开始了创业实践活动。大学期间,戴辉做过批发服装销售,暑假中做过牙刷销售、烧烤等多种创业实践活动。在这些校园创业实践中有过成功也有过失败。戴辉认真总结失败的原因:缺乏专业技能。因此,在“我的中国梦”——青年创业典型报告会上,戴辉建议大学生创业者在创业时一定要选择自己熟悉的、具备专业知识的行业。

除此之外,戴辉认为经验的积累也很重要。“先就业再创业,这样对自身知识、工作经历、人脉关系以及处理问题的综合能力都会有所提高。有了这些积累以后再创业,就不至于很快会失败。”戴辉这样告诫学生们。

戴辉毕业于武汉水运工业学校,曾经是一个中专毕业生。但在他看来,不管学历如何,都一定要注重工作过程中的学习和积累。

戴辉根据工作需要,自修了湖北大学的专科,到中南大学自修了本科,现在又读完了武汉大学的 EMBA。“不管是在学校,还是工作以后,根据自己的实际需要不断学习,这对将来的就业或创业都有好处。”戴辉这样告诉记者。

1999 年毕业,戴辉进入了一家国企,一待就是 7 年。最初,戴辉在质检部,后来他认为自己更适合做销售,于是就转战到销售部门。在做销售的几年里,戴辉基本上一年有 300 天都是在外奔波。付出的汗水没有辜负戴辉,他的销售业绩在部门里总是遥遥领先,销售额年年占据部门的大半壁江山。

2006 年 9 月,戴辉毅然“解除”国企市场部骨干的身份,转换角色,走上了创业路。几个志同道合的年轻人一起在武汉白沙洲附近租赁厂房,建立辉创重工,目标直指桥梁钢结构行列。注册公司,租厂房,进设备,接订单,戴辉同步进行。辞职后的第 30 天,他眼看着在烽火大市场租赁的厂房正式投入运行,此时,借来的钱付掉厂房租金、押金、购买设备原材料、安顿新员工,一分不剩。靠自己过去跑市场积累的人脉和项目储备在市场奔波。

创业 七年进入行业巅峰

2006 年 10 月 18 日,戴辉拿到第一笔订



湖北辉创重工工程有限公司董事长戴辉

企业家小传

戴辉,男,汉族,1979 年 9 月生,中共党员,本科学历,工程师,现任湖北辉创重工集团有限公司董事长。他率领团队从零起步,经过五年艰苦创业,打造了一个产值达 6 亿元的集团企业,主体业务涵盖重型桥梁、高层建筑等钢结构制造安装、桥梁维护设备研发与制造、桥梁检测与维修、减隔震设备研发与制造、物资贸易与物流等六大核心领域,先后参建了武汉二七长江大桥、长沙福元路大桥、杭州九堡大桥等多座大型桥梁,成为桥梁钢构建设的佼佼者。他积极参与社会公益事业,多次出资扶贫帮困、爱心助学,先后荣获 2011 中国中小企业创新成长之星、湖北青年五四奖章金奖、湖北省优秀企业家、湖北省十大优秀青年企业家、黄冈市十大经济风云人物等荣誉。

单,承接了云万高速公路万州段一座钢结构桥梁的制造安装项目,总额八百多万。辉创重工用了不到三个月的时间交付。由于从原材料采购到加工制作以及安装,各个环节的严格控制,这一项目最终盈利大大超出预期,成为不折不扣的第一桶金。万州的这座不知名的桥梁,成为辉创重工开拓全国桥梁钢结构市场的起点。2007 年,武广客运专线建设全面铺开,辉创与合作伙伴承揽三座特大桥的钢结构制作安装,此后,昌九城际铁路永修特大桥、武汉二环线钢箱梁……订单接踵而至。

2008 年,戴辉凭借着对市场的分析,果敢地通过自筹和资本运作,投资近 2 亿元的辉创工业园在团风钢结构产业园落成。新厂建成后,规模化生产,订单需求直线上升,产值一年增长一亿,辉创重工开始壮大。

2009 年 9 月,辉创重工承接了别人不敢

接的一个工程,使辉创在圈内的信誉大大提升:浙江湖州市城北大桥钢结构工程,从定项目到现场安装,只给 3 个多月时间,当地企业和一些外地企业都望而却步,戴辉却爽快地接下,经过精心组织、周密施工,提前半个月完成安装并验收为优良工程。

试水桥梁钢结构取得成功以后,辉创重工开始逐步涉入其他钢结构工程,相继完成了湖北当阳体育场、武汉火车站站房部分工程、武广客专 32 米梁静载试验设备、南京大胜关长江大桥防撞设施等工程的钢结构生产与安装。戴辉独到的战略眼光,注定了辉创重工能在强手如林的钢结构企业中快速崛起。

2012 年 7 月,辉创二期工业园也正式投入生产。戴辉以 40 万元起步发展到近 10 亿元的产值。至此,辉创重工毫无疑问地跨入湖北民营钢构军团前三甲。一方面,继续在其中

打拼,形成管理型企业,保持快速增长。另一方面,着力研发、储备新的产品,抢占未来市场制高点。

创新 驱动企业竞争力

创新这个概念是每个企业家老生常谈的问题,几乎天天讲,日日讲,也深入人心。辉创也做了很多创新,有机制创新、管理创新,以及技术创新。几年前辉创还是只有 40 人的小公司,今天已经发展到 1200 多人,“我们持续投资,是因为觉得这是未来几年有发展的一个行业。”戴辉说。

产业转型过程是痛苦的,辉创也痛苦着。怎么办?“我们一定要坚持;世界在变,创新不变,我们创新的理念就是,必须坚持做一些你能力范围之内的核心技术。”十八大报告中提出“毫不动摇鼓励、支持、引导非公有制经济发展”。作为民营企业来说,市场化的程度越好,市场配置资源的能力就越强。辉创也希望能抓住这股浪潮,扩大规模与提升业绩,发挥创造力,提高自主创新能力、做大做强。

从戴辉身上可以看出,辉创重工来并不是一个单纯的跟随者,始终抱着自我否定的态度和“敢为人先 追求卓越”的创新精神,将每一件事和每一个细节都做成标杆,致力于为客户提供最符合他们需求的创新产品与服务,坚持用创新为客户创造最佳价值。

戴辉并不看重暂时和表面的胜利。企业发展不仅要“快”还要“好”,这是戴辉常挂在嘴边的话。就此而言,对于速度的科学掌控,显然是辉创重工能够持续健康快速发展的重要原因之一。辉创目前的新型管理模式能有效地克服企业惰性,找出内部存在的问题,并最大限度地发挥职工的积极性。记者了解到,辉创在一定时期内会先确定总目标,然后重新审议组织结构和职责分工,将任务层层分解,最终落实到每个人,确保每一个分目标都有确定的责任主体。同时,对以往公司松散的组织结构进行了调整,形成了两条清晰的主线:一条涵盖生产、技术、质量、设备,一条涉及经营、销售、人事、财务。

对于辉创而言,若要在市场提升竞争力,首先靠创新驱动企业,不管是现在还是将来,自始至终都至关重要,是保持企业的核心竞争力问题。其次是要加大对人才的引进。针对这一点,戴辉特别强调了引进人才的紧迫性,关键是不待时。再次是重点市场、重要渠道的建设。特别是一些重要市场,在竞争中,要认真分析优劣势因素,利用好一切有利因素为市场服务。必须在技术创新、生产方式、管理模式以及技术人才的培养等方面做好充分的准备。

创业七年进入行业巅峰,在戴辉看来,辉创重工是一个充满创新与挑战精神的企业。“我们在这方面做好了准备,蓄势待发,在黄金十年大浪潮中实现跨越式发展。”戴辉告诉记者。

事业 由专业人做专业事

在企业里,戴辉从来不是最懂技术的那个,也很少插手专业领域的问题。戴辉认为,团队建设很重要,企业家不需要做全才,由专业人做专业事就好。一个领头人先要影响一帮人,再用他的团队去影响更多的人,他希望带出来的队伍绝对是能打硬仗、独当一面的人才。

随着桥梁钢结构市场的逐渐饱和,这个市场的高潮期预计还有 5 年。一方面,辉创继续在其中打拼,形成管理型企业,保持高速增长。另一方面,着力研发、储备新产品,抢占未来市场制高点。例如新能源设备,高速铁路相关产品等。“城市静态交通停车装备是我们下一步的重点,我们的研发部门做足了前期的工作。”他说,“目前,国内各地对于停车的政策都在不断完善,对停车位的需求也在增大,我们打算从停车设备制造推向停车产业,把投资、生产、管理三方面结合起来发展。”辉创如今正铆足了劲抢占新市场的制高点。

市场空间大,同时也意味着花的功夫多,最基本的也是要长期坚持要做到专业精、服务好、讲诚信。戴辉说:“我们还谈不上成功,因为时代变化太快了,要想成功,只有不断更新理念,更新思维。”对于辉创来说,找出适合自己的发展模式,如果思想跟不上,企业就可能后劲不足。

公益 用行动回报社会

有今日之成绩,戴辉对社会、政府、行业给予辉创的关心支持心存感激。戴辉也抱着信心继续做精品、树品牌,做诚信的企业,用实际行动来回报社会。和戴辉谈起公益的话题,说起这几年做公益慈善的事,他笑笑说:“其实也没什么,能帮的就帮下。”他认为在某些层面,企业对社会贡献大,在一定程度上也能够获得社会认可的品牌效应,从而成为企业的无形资产,也会从这种行为中受益。但他更多的体会是,每一次帮助了别人,可以让社会责任感在内心的虔诚和愉悦中得到体现。他做公益,不求回报,但却实实在在地得到过一次回报。

在出差归途中,戴辉的车轮陷进了淤泥,进退两难之际,两个陌生人帮他推车走出了淤泥,后来才知道,那两人认识他,是他资助过的学生家长。“当时觉得心里特别温暖和感动”,这也使戴辉在做企业的同时更加坚定了做公益的心。

记者采访了解到,辉创重工从扎根团风至今累计完成税收千万元,安置就业 460 余人。辉创近几年用于公益事业的资金多达 200 万元。用他自己的话说,无论赚了多少钱,无论企业处于什么阶段,处于什么位置,都可以去回报社会。贫困学子交不出学费、汶川地震、玉树、舟曲受灾,捐资助学……留下了太多画面。

《企业家日报》 中国企业的思想阵地 经济市场的冲锋号角

开创内容与形式的大型财经新报章

统一刊号:CN51—0098

邮发代号:61—85

北京:010—87721045

87527365

52896956

52896958

成都:028—87319500

68230696

新浪官方微博:@ 企业家日报 @ 今日微报道

全国各邮政局(所)均可订阅 全年定价:450 元