

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

王石对话柳传志:不要股权 VS 不做褚时健

P21

2012 年 4 月,山东省委书记、省人大常委会主任姜异康视察新星集团后,由衷的称赞魏心东同志:

“不容易、很能干!”

■ 卞川泽 本报记者 张建忠 樊瑛

人生一世,纵然百年,白驹过隙,一苇渡江。省委书记简单明了的几个字“不容易、很能干!”给予了魏心东和他的新星集团充分的评价和肯定。

作为一个从无资金、无场地、无运输车辆、无现成业务的“四无”起步的供销社“小不点”,到今天的拥有资产 10 亿元,员工 7000 余人,直属企业 33 家的省级重点企业集团,在无数鲜花和桂冠的背后是魏心东审时度势、敏锐果敢、风雨兼程的创业之路。

“不容易”的历程

齐国古都的土地培育了他粗犷、坚韧的个性,九曲十八弯的黄河水造就他睿智、敏捷的思维,这是一个生长在齐鲁大地上粗豪磊落的山东大汉。

有人问:你是哪里人?

答曰:是淄川人,也是济阳人。

进一步解释:祖籍济阳,但是生在淄博淄川,1966 年文化大革命时我十岁,父亲被打成“右派”,随父母“非转农”回到济阳县崔家寨乡孔家村务农。1982 年父亲平反,又随父母“农转非”回到淄川罗村。父辈颠沛流离的人生也给了我双重故乡的经历:济阳和淄川。在济阳期间推过小车治理过黄河,后又到济南卖过豆腐,做过印染厂、削锯厂工人。社会上的十八般武艺不能说样样精通,但也拾得起放得下。

非同寻常的起点给魏心东铺就了一条非同寻常的人生之路。

走在淄博市淄川区的大街上,随便打听一个人是不知道魏心东时,得到的答案都是肯定的,了解的人会罗列一大筐关于魏心东的事迹,不了解的人也会说:“最早是拉地排车出身的,但是现在干大了,不得了了。”

拉地排车出身的魏心东身上聚集了太多的故事,每个故事都在诉说着新星集团成长中的阵痛。

新星集团的原始资本是一穷二白的,用魏心东的话说那就是“本钱就是有干过供销社的经验,财富就是有连他算在一起的七个人。”别的真的没有了,连办公室都是租来的。

最初的流动资金是借来的 15 万元。放在今天 15 万元与新星集团十多亿的资产无法相提并论,而当时,这 15 万元的债务如同一座大山压在魏心东心上。当时正好联系了一批棕榈油业务,需要到天津洽谈,而出发的前一天,一辆拉货时受惊吓的马车翻车,撞折了他的胳膊。人们都劝他不要去了,或者安排别人去,魏心东放心不下,最终忍着剧烈的疼痛,吊着撞伤的胳膊,打着“点滴”去了天津,做成了这笔棕榈油业务,并用这笔资金在半月内还清了 15 万元借款。

粗豪略带野性的因子赋予魏心东非常人的胆识:不管会不会饮酒,都不怕酒战;不管能不能成功,都不怕困难。

计划经济时期,供需双方关系的特殊性决定了谁能得到厂家的支持,谁就有了“活路”。有一年,为争取到某厂家商品,魏心东与厂方负责人就餐时,对方调侃说,“你若咬碎这个酒杯,我们就给你们调配产品”,魏心东二话没说当场咬碎了两个酒杯,满口鲜血直流,换来的结果是厂家负责人当即调配货物,并与新星建立了长期合作关系。2013 年 5 月份,该厂家当时的负责人来到新星故地重游,看到新星的发展变化,回忆当年“吃酒杯”的



●中央委员、山东省委书记、省人大常委会主任姜异康(左)与新星集团董事局主席魏心东(右)亲切交谈

情景感慨万千,不禁由衷赞叹魏心东:“咬钢嚼铁,诚信本色!”

这种豪放的举止不仅发生在创业之初,即使在今天,魏心东依然保持着最原生态的个性。2013 年 6 月 28 日,在中国酒商山东经销商年会上,魏心东主题演讲中的一句坦言“生命不息,喝酒不止”引爆了满场雷鸣般的掌声。

山东黄河龙集团总经理孙飞提到魏心东由大山压在他魏心东心上。当时正好联系了一批棕榈油业务,需要到天津洽谈,而出发的前一天,一辆拉货时受惊吓的马车翻车,撞折了他的胳膊。人们都劝他不要去了,或者安排别人去,魏心东放心不下,最终忍着剧烈的疼痛,吊着撞伤的胳膊,打着“点滴”去了天津,做成了这笔棕榈油业务,并用这笔资金在半月内还清了 15 万元借款。

“很能干”的精神

每个人的选择和性格都有其历史的、家庭的、社会的根源。

“我本人从小就经历了很多事,父亲被打成‘右派’后,家庭和身份的不断变迁,让我明白了必须要努力干活,酷暑难耐要挑着担子修理黄河,寒冬腊月要推着小车卖豆腐,那个时候不能干就吃不饱饭,就得挨饿挨冻。后来事业发展了,手下有了成百上千个人了,更要

拿出拼命的精神,因为这些人是我跟着我吃饭的,如果新星公司的员工连工资都发不上,还讲什么企业家责任?所以不管是什么时候,还是最初带领几个人创业,还是今天已经发展壮大后的新星集团,都要拼死拼活的工作,为企业谋发展,为员工谋福利。从个人的角度讲,这是人生价值的体现;从社会的角度讲,这是当代企业家的责任和使命。”

这是魏心东的心声,他的心声也就代表了新星集团的决策定位和发展方向,其核心内容就是一个“干”字。

提及新星的能干,就不得不提及他们的“5:30 晨会”,这是根据魏心东提议并从凌晨四点半修改制定的,每天出一个点子,每天一个部署,第二天马上兑现。魏心东也一直坚持比员工起得早、想得早、工作得早,一年 365 天,从年初一到年三十,每天工作都在十小时以上,没休过一个星期天和节假日。有一次,魏心东专程赶往徐州参加一个重要会议,为不影响第二天的工作,他不顾一天的奔波和谈判到深夜的疲劳,于早晨七点赶回集团,八点多又赶赴黄河龙酒厂参加会议,连续工作 30 多小时。

“贵在坚持,难在坚持,成在坚持”,这个

铁的制度已经坚持了二十多年。正是这种坚持,成就了今天的魏心东和他的“新星帝国”。

在对员工严格要求的同时,魏心东坚持对员工生活关心、工作关注,特别是对有特殊贡献的人才,给予破格提拔,奖房子、奖车子、给位子,有的优秀毕业生在几个月内就被提拔为集团中层干部;对遇到特殊困难的员工,魏心东更是慷慨解囊,拿出自己的奖金予以资助。

魏心东仇恨懒惰,仇恨腐败,他说,“我认为在一个企业里‘得过且过’、‘该说不说’都会导致企业的衰败。在众多的观念中,腐败就是行贿受贿。‘腐’无非是说一个人思想腐朽、人格堕落、道德败坏,以致丧失良知和原则,最终给单位和家庭造成物质或精神上不同程度的损失,即导致‘败’的结果。从某种意义上说,前面所提到的‘腐败’,其实都是显性的,容易被人们所察觉;而一些隐性的‘腐败’,比如,不干事、应付干事,却不那么容易引起人们的重视,正因为它们都是隐性的,对一个企业的危害才更大。”

海尔的一名高层领导评价新星有“三层六力”:决策层有魄力、有定力,管理层有号召力、有亲和力,基层员工有执行力、有凝聚力。

原山东省省长韩寓群视察新星集团后动



●中央委员、山东省委书记、省人大常委会主任姜异康(右三)莅临新星集团视察指导工作,新星集团董事局主席魏心东(右四)陪同视察



●中央委员、山东省委书记、省人大常委会主任姜异康(左)到新星集团农产品物流中心调研

要干就真干 无他

一个企业的成功,99%归功于老板,一个企业的失败,99%归咎于老板。2014 年,考验的是老板。古老的格言说得好:“在骑师身上下注,不要在马身上下注。”优秀企业家——特别是背后有一个优秀的团队支持的企业家——可以根据需要调整、改进或者重新调整企业的经营理念,而平庸的企业家却很有可能毁掉了了不起的经营理念。

企业界共识,失败企业家有 22 条气质,其中最主要的特质:让人觉得缺乏诚信;对市场规模不切实际的估计;对竞争对手产品不

切实际的估计;对竞争优势的不切实际的估计;对执行中的挑战的不切实际的估计;对执行成本的不切实际的估计;对走向市场的战略缺乏深思熟虑,等等。

新星集团的原始资本是一穷二白的,用董事长魏心东的话说那就是“本钱就是有干过供销社的经验,财富就是有连他算在一起的七个人。”从无资金、无场地、无运输车辆、无现成业务的“四无”起步的供销社“小不点”,到今天的拥有资产 10 亿元,员工 7000 余人,直属企业 33 家的省级重点企业集团。魏心东靠的就是

非常人的胆识:不管会不会饮酒,都不怕酒战;不管能不能成功,都不怕困难。

不怕困难,就得脚踏实地地干。干什么怎么干,都必须有个清醒的战略目标和执行能力。不按常规出牌,不受常规约束,瞄准的事情雷厉风行地干,这恐怕就是魏心东成功的核心动力。

当今,时代会无情的淘汰那些所谓传统企业家明星,会不断的迸发新颖甚至是新奇商业模式,未来时代草根创业英雄会崛起。只有成功的时代,没有成功的企业。企业

一定是与时代呼吸与共。新星集团把握时代脉搏,与时俱进,深入实施“结构转调”战略,投资 3.1 亿元,注册成立小额贷款公司、典当公司和融资担保公司,实现了“三位一体”的金融业务经营。并在行业内率先实行“金融下乡”,把典当分公司开到农村乡镇,更好的为中小企业和“三农”提供金融服务;在全省供销系统中率先开办网上商城,与目前国内普遍存在的网上商城不同,新星网上商城依托新星百货商场实体店,共享新星商业品牌及供应商、市场、物流配送等优势资源。坚持

O2O 模式,即线上、线下互动,着力将新星网上商城打造成为业内一流的信息电商平台。

正如现在流行的说法,传统企业家,未来出路有两条,第一出路,赶紧卖掉企业,就像 IBM 提前卖 PC 机一样,现在卖还能卖上价,再过 3 年就卖不出去了,然后把钱投给年轻人,做他们的股东;第二出路,自己冒险转型,向褚时健那样,80 岁也可以搞互联网,当然前提是有好产品。魏心东与褚时健们可归为同一类人,活着、实干。当然必须与这个激动人心的大时代一起脉动。