

1973年,吴自稳出生于湖北省黄冈市蕲春县一个小村庄,这个位于大别山南麓的小县城人才辈出,更以“教授县”著称,文明遐迩。在“教育大县”长大的吴自稳坚信,唯有发奋读书,将来才能有好的出路,才能跳出农门,离“国家干部”、“金饭碗”的距离更近一点。由于家庭贫困,吴自稳放弃原本道路坦途的求学之路,初中毕业之后毅然坚持南下,寻找求生机会。在此期间,他做过小工、师傅、技工、销售,为寻找业务机会骑着摩托车穿梭于佛山的一街一巷,也曾无数次在异乡的梦中醒来,泪流满面。他咬牙坚持奔跑,终于在2005年成立佛山市华陶中信窑炉有限公司,宣布创业。

多年来,缺失安全感以及强大的风险意识充斥在这个从农村出来的小个子老板的周围,他必须要不断奔跑,因为停下来,就会死。

吴自稳 雨中的狂奔者



人物简介:

吴自稳,佛山市华陶中信窑炉有限公司、佛山市奥斯博机械设备有限公司总经理

于1973年出生于湖北省黄冈市蕲春县,2005年成立佛山市华陶中信窑炉有限公司

以另一种方式跳出“农门”

1999年,16岁的吴自稳初中毕业,以他535分的优异成绩,完全可以进入当地一中或是师范学校,前途一片光明。

但这笔“不菲”的学费,可难坏了吴自稳的父母。父亲准备将家里最值钱的猪卖掉,供他念书,但他深知,这头猪对家人而言意味着什么。于是,他当即做了一个决定——外出闯荡,不再为家人增添任何负担。

1990年末,他揣着一张武汉到广州的火车票,投奔在广东佛山做窑炉生意的表姐夫胡松林。武汉火车站人头攒动,瘦小的吴自稳穿过“肉林”好不容易挤上火车,坐在没有座位的车厢地面上。

绿皮火车慢悠悠、咣当咣当地走,吴自稳尽量找了一个舒适的角落,想着如何熬过这难捱的23小时。车厢里挤满了人,他们有各自打发时间的办法,有人操着浓浓的家乡话聊天,有人三三两两聚

从“矮子班长”到“娃娃队长”

上小学六年级的时候,吴自稳身高仅1.33米,因成绩优异,又喜欢“管人”,以学习成绩压众当上了班长,同学们给他起了个外号叫“矮子班长”。

工作之后,吴自稳做过小工,也做过师傅、材料员、采购员,与窑炉相关的各个环节的工作他几乎都做过,凭借着一股冲劲,他开始钻研窑炉技术,自学成才。第二年,他从普工成为技工。

他清晰地记得,在自己做师傅的时候,别人中午休息,他从来不敢把时间浪费在睡觉上,只要事情没做好,或者将窑炉的墙砌歪了,技术员随时都有可能一脚将自己踢开。

“勤奋”是成功的不二法则

1998年,吴自稳正式转做业务,负责华南地区的市场。彼时,以佛山南庄为代表的乡镇集体企业大规模改制,引发了新一轮的建线高潮,1998-1999年,仅南庄新上的建陶生产线就达200多条。

吴自稳说自己遇上了一个好时机。1998-1999年,他骑着摩托车穿过佛山大桥,到官窑、乐平、南庄,穿梭于佛山的各个角落开发业务,经常戴着一顶帽子,防止头发被风吹得凌乱而影响视线。

出于对客户最基本的尊重,每到一家陶瓷厂,他会先去洗手间整理被帽子压得乱七八糟的头发,洗掉脸上的灰尘。第一次去陶瓷厂跑业务时,他拿着业务函,去往一家位于石湾的陶瓷厂,恭恭敬敬地将信函递给老板说:“老板,我是窑炉公司的。”让他没想到的是,老板将业务函重重地甩到地上:“我们不需要窑炉!”

创业后,身上仅余7000元

2002年,黄冈市华陶中信窑炉有限公司进行体制改革,不再隶属于华窑集团,分开各自经营,吴自稳跟随老板胡松林及几个合伙人一起经营中信窑炉。很快,面临的问题是,合伙人意见不合,表面上有一个老大,但在意见下达的时候总会有不同的声音,员工分成好几股力量。

合伙人之间意见不合、互相不服就导致大家相继退出,自立门户。据吴自稳回忆,仅在佛山,从黄冈市华陶中信窑炉有限公司分出来的窑炉公司大大小小至少有25家。

2005年以后,陶瓷行业发展迅猛,陶瓷厂新建生产线也带动了窑炉市场的发展。2006年,佛山陶瓷开始进行第三轮的产业转移,该轮产业转移扩张,使我国建陶产量从2005年的35亿平方米发展到2009年的超过64亿平方米。

坚守“鸡蛋哲学”

近两年,随着市场份额越来越小,窑炉企业越来越多,竞争愈加激烈,利润也大不如前。吴自稳说,现在想接单都很难,只能想方设法开拓业务,否则就会被市场淘汰。

窑炉领域进入门槛低,容易收回成本,但同时竞争也很激烈。2014年,堪称史上最严的《环保法》出台,吴自稳就将目光转向了节能环保新型窑炉的创新研发上。

在他看来,热工设备是一门很深的学问,绿色窑炉也是一个研究课题,需要几代人的共同努力才能实现,包括烧成过程中产生的废物如何再次利用等,都是值得深究的课题。

著名经济学家曾经提出过“鸡蛋哲学”,为了规避单一业务的风险及其不稳定性,吴自稳将目

在一起打牌。

到了晚上,火车行至湖南株洲,在大家浑浑噩噩犯困的时候,几个肩上扛着纸箱身材魁梧的男人挤上了车厢,强行推销商品,车厢内顿时引起了一阵骚动。那些标价高昂的商品,乘客必须买,不买也可以,直接掏钱就行,不然一记耳光就会扇过来,前面的乘客只能自认倒霉,掏钱消灾。喧闹过后,车厢里陷入长久的沉默。

好不容易捱到了广州,下火车的一瞬间,广州闷热潮湿的空气迎面扑来,让他觉得窒息。对于严重晕车的吴自稳来说,还要经过一断很难熬的路才能到达佛山官窑,也就是姐夫胡松林的窑炉公司所在地。

彼时,湖北黄冈也有相当数量的专业窑炉公司,典型的如华窑集团,即湖北华夏窑炉工业(集团)有限公司,便是国内成立最早、规模较大的窑炉

第三年,吴自稳升为队长,开始独立承担一个窑炉项目的运作,那时候,吴自稳19岁,脸上的稚嫩还未褪去,工人们称他“娃娃队长”。

1995年,公司在浙江承接了一项业务,吴自稳结识了现在的妻子,当时妻子在那家企业做工艺员,爱情突如其来,黑瘦的吴自稳当时的收入才350元每月,妻子各方面的条件都优于自己,直到现在,他还经常会有疑问,“她怎么会看上一个湖北佬呢?又黑又瘦又没钱。”

从浙江回来后,为了不让自己受委屈,吴自稳变得更加勤奋、自信,工作也更加拼命,冒着

不知道哪里来的一股力量促使他弯腰从地上将业务函捡了起来,郑重地说:“你不做窑炉可以,但是你不能丢我们的东西,这是对人的基本尊重。”彼时,大多数本地人都瞧不起佛山打工的“外来人口”,经常称他们为“捞仔”(含有贬低意味,多指外来人口素质低、不文明)。

骑着摩托做业务的这两年里,吴自稳跟地里的农民一样,日出而作,日落而归。因为在他看来,工作就和种庄稼一样,你糊弄它,它就会糊弄你的肚皮。彼时的佛山不同于今日,石湾、南庄以及海口到处都是陶瓷厂,厂区的大烟囱鳞次栉比,像极了一个个焚尸炉,乌烟瘴气。

在吴自稳看来,那时的南庄,就如同今日印度西部古吉拉特邦的小镇莫比。成功没有什么秘诀,就是勤奋。吴自稳靠着勤

彼时,正值佛山陶瓷发展的高峰时期,连接禅城和南庄的石南大桥当时被誉为“世界上最忙碌的公路”。

2005年,吴自稳抓住时机,把握住人生的风口,一口气拿出了此前做销售积攒的60万元,注册了佛山市华陶中信窑炉有限公司,宣布创业。

注册之后,吴自稳身上仅剩7000元,后来,他遇到了命中的贵人——原圣陶坊的股东之一苏国杰,承接了公司成立后第一笔业务,即圣陶坊成立后窑炉的建设工程,通过这项业务,公司赚了第一桶金,吴自稳立马帮公司添置家当,招兵买马。

吴自稳回忆,2007年-2010年,是陶瓷产业大扩张的时候,陶瓷企业开始上大线。2007年,吴自稳承接了新中源陶瓷四条整线的承建,2007年-2010年,其公司每年平均都要承接4-5条整线工程,公司也处于初创期,人员配置相对紧张,几乎是年年

光看向了其它领域,并在早年就开始了跨行业布局。

2016年初,位于石湾立交的千色汇酒店开业;3月,位于湖北恩施的西瓦厂投产,正式宣布进军西瓦市场,其位于湖北恩施占地38万平方米的西瓦生产基地已经投入使用,凭借湖北恩施得天独厚的地理位置,辐射范围达两百公里,产品销往重庆、湖南、湖北等地区。

加之早前吴自稳投入的奥斯博机械、稳红亮机械、奥雅特陶瓷等,他已经由一个创业者逐渐向投资者的身份转换,将资产放在不同的篮子里。

他坚信,如果把所有鸡蛋都放在同一个篮子里,如果篮子翻了,所有的鸡蛋都会碎掉;如果不把所有的鸡蛋放在一个篮子里,篮子翻了,还

企业。追溯起来,吴自稳的姐夫胡松林是最早到佛山做窑炉生意的外地人,其公司黄冈市华窑中信窑炉有限公司便隶属于华窑集团。

吴自稳的职业生涯从小工拉开了序幕,每日拉斗车、搬砖。砌隧道窑用的耐火砖,一块砖有六斤重,一天下来足足要拉400多块,重量达两千多斤,来回四五百米。在泥巴路上,拉着装满砖的小斗车,他像个“小老头”一样步履蹒跚,脚后跟处常常布满伤疤。

身高仅一米五的吴自稳,经常用瘦弱的肩膀扛着一百多斤的水泥包,支撑他的除了勇气之外,还有农村孩子不服输的态度,他想要在这个陌生的城市有一番作为。

那时的吴自稳,每天工作12个小时,收入仅10元/天,他每天数着步子计算收入,在夜深人静的时候,独自在被窝里流眼泪。家境贫寒,不能为他提供庇护,为此,他只能咬着牙往前走。

烈日骑着自行车外出开发业务,同年,他接到了一个七万余元的工程项目,赚得了人生的第一桶金——三万六千元,还了此前结婚欠下的钱之外,那年过年回家,他为家里添置了一台三菱牌电冰箱。

因为太过年轻,老板觉得他虽然聪明,但在他们的一贯思想中,高大成熟的人才具有当队长的魄力,因为个子太小,太过年轻,不能服众,吴自稳决定转型做销售。这次转型对于他而言也是一个很好的契机,也为他日后创业积累了宝贵的经验和资源。

奋连续蝉联销售冠军。这么多年,他已经养成凌晨休息,早上六点钟起床的习惯,除了生病等特殊原因,从未变过。每到一家陶瓷厂,他习惯用笔记录这家厂的具体信息以及在这家的厂的遭遇,对方是否愿意接待等。

在做业务的这八年里,他每日坚持如此,笔记本已经塞满了保险柜,里面装的,不仅是吴自稳做销售八年的经历,更是佛山陶瓷在这八年中的发展变迁。

现在回忆起来,虽然很苦,但也时刻警示着吴自稳,生活不易,不能放松。就像种一颗常青树,要花费比别人更多的经历,施更多的肥,浇更多的水,才能保持长青,否则就会被淘汰,这是自然法则。

2000年,吴自稳凭借自己的勤奋和努力,年收入达到二十余万,买了一辆富豪轿车,成为公司第一个买车的人,2001年,拥有了自己的第一套房子。

头忙到尾。

经过几年的高速发展,国内陶瓷市场以及窑炉产量几近饱和,出现供大于求的局面。2011年之后,吴自稳将目光转向了窑炉的售后服务以及维修改造,且市场也大有作为。

2013年,全国新建生产线数量大幅增加,不少陶企将抛光砖生产线改为全抛釉生产线,再度刺激了窑炉业务。吴自稳感叹,那时订单太多,根本忙不过来,几乎全年都在进行窑炉改造。

从初创期到现在,中信窑炉一直以来都发展的较为顺利,没什么大起大落,也比较平稳,有好几次,吴自稳都想将公司规模扩大,多上几条生产线,但后来还是忍住了。他觉得自己不具备开拓精神,如同自己名字里的“稳”字一样,只求公司能够平稳地发展。

会有其他鸡蛋剩下。

作为一个外来者,加之家庭贫穷的背景,吴自稳没有安全感。创业一旦开始,便没有了回头路,有人曾说,“创业就像是有一条疯狗在追你,一旦停下来,随时会被疯狗咬死。”

吴自稳不敢停,他的身后有太多跟随他的亲戚和村里人,同村80%的劳动力都被中信窑炉雇用,他的肩膀上,同样承载了对这些家庭的责任,他的想法很简单,就是将企业稳稳当地经营下去,让大家都有饭吃。

只有吴自稳自己深知,他必须忘记正常的生活,忘记稳定,忘记体面,唯一的选择只有坚持,因为不坚持,就会死。

(本报记者 冯若茜)