

追逐梦想
屹立业之

——李忠宇印象记

巅峰

与不少老成持重的企业成功人士相比,46岁的李忠宇反而有一种与之年龄和阅历不相符的朝气和活力。首次见面,身着格子上衣、休闲黑裤的他一路铿锵有力地走来,一脸的阳光让人吃惊。

从一个怀揣300元钱开始创业的贫穷农村孩子,到一个站立在行业之巅的领军人物,南阳业之峰装饰有限公司董事长兼总经理李忠宇用22年的时间编织并实现梦想,书写着自己的人生传奇。



办校,舍却功利

采访是在业之峰建筑装饰职业培训学校进行的,自然而然,李忠宇的话题要从学校开始。

不收费、食宿全免、教授装饰装修技能、安排就业,针对的群体,是被视为弱势群体的四种人:农村富余劳动力、城镇待业失业人员、下岗职工、未得到妥善安置的应往届大中专及技校毕业生。从2010年11月份创办

学校至今,李忠宇已为学校累计投入两百余万元。当然,只有付出,尚无回报。

图什么?这让我不能俗地感到疑惑。李忠宇笑了:“目前我们已培养了实验班153名学员,第一期388名学员,他们不付一分钱就学到技术并就业了。劳动技能等于幸福生活,我想让南阳成为技工输出大市,这既是他回报社会的梦想,更是推动

行业发展的重要举措。”我要培养出一百个老板,一千个项目经理,一万个班组长,一万个建筑装饰技术工人。”豪壮的言语之下,是李忠宇让天涯海角都有咱南阳人在创业在成功”的宏大梦想。

他描绘了学员人生蓝图:3个月学习后,实习3个月,实习期月工资不低于1000元;半年后可做班长或组长,比普通工人薪酬高30%到50%;成

绩突出,一年后可做项目经理,一年可收入30万到50万。学员可在南阳就业,也可安排在全国120多个大中城市的业之峰装饰公司就业。

如此美好的蓝图,仍让李忠宇曾为招生纠结:不要钱还教技术,有人还以为是骗局呢。6月份,学校将开始第二期招生了,李忠宇希望有更多的人前来学习;也许,许多人的生从此开始改变。”

创业,缔造传奇

农村娃、贫穷家,李忠宇的创业路难免曲折。

让李忠宇一一回忆创业之初的辛酸事很难,他只是泛泛地感叹:“经历的困难太多了,都不知该从哪儿说起。”1989年,24岁的李忠宇怀揣着300元钱,离开唐河老家到南阳卖鞋。他还记得刚开始去武汉进货时,一路上冻得浑身直哆嗦;为了贷下2万块钱,他来回奔波,累得连自行车都

骑不动。

李忠宇进入装饰装修行业纯粹是个偶然。1991年,急于创业致富的他,走在市区街头,看着一座座不知什么时候矗立起来的楼舍,一个念头突然闪现出来,开办涂料厂,继而创办南阳市天宝装饰工程有限公司,从此步入装饰装修行业。他在这个行业里,像一条跃出龙门、跳入大海的鲤鱼,找到了自己的“自由王

国”。每一个工程、都认真地做,这使他做过的许多工程相继被评为省、市优良工程。2003年,李忠宇果断决定加盟北京业之峰装饰集团,成立南阳业之峰装饰有限公司,这一年,成为他人辉煌起点。

从2004年的“制度执行年”、2005年的“健康快车狂飙行动”,到2008年启动欧洲标准“蓝钻工程”、2009年创建“峰格汇家居”、2010年创

办业之峰建筑装饰职业培训学校,2011年加快发展步伐在县域设立分公司……每一年,李忠宇走的都踏实有力。经过8年的奋战,李忠宇将南阳业之峰发展成南阳乃至豫西南地区规模最大、最具影响力的装饰品牌公司,仅家装一项,年销售额已达3000万以上,本人也先后获得业之峰系统“风云人物奖”、“南阳市劳动模范”等荣誉称号。

创新,领军行业

在激烈的竞争中,不创新就等于拒绝生存。李忠宇深知,服务行业,把服务和质量做得尽善尽美才是王道。

李忠宇求新求变的创新思维,源于他近几年来积极到清华大学等高校及其他研修场所的进修学习。为打造一个学习型创新型团队,他每年花在自己和公司员工学

习方面的费用就高达50万元以上:“一个学习型公司,绝对是一个有发展力的公司”。

第一个实行设计收费的企业、第一个提出“完美家居”一站式服务理念的企业、第一个在家装行业内制定“家装白皮书”的企业,第一个提出“蓝钻工程”理念的企

业、第一个创办建筑装饰职业培训学校的企业……李忠宇在南阳装饰装修行业率先推出的众多“第一”,使南阳业之峰连续7年实现业绩翻番,一直处于行业领军地位。公装公司、家装公司、业之峰建筑装饰职业培训学校、天宝文化传媒有限公司、业之峰劳务派遣公司五大业务模

块,让其在集团化的道路上稳步前行。

公司从2003年成立之初的年产值200万元,到2010年实现家装和公装产值近5000万,从艰辛起步到如今令人瞩目的全新商业模式,李忠宇靠创新率领业之峰在激烈竞争中乘风破浪、气傲群雄。

敢舍,终会有得

交谈中,李忠宇一再提到了“舍得”、“信任”,这是他公司文化中重要的一部分,也正是这部分,让他把一批业内精英团结在身边,一起创造着装饰行业的一个个奇迹。

李忠宇一向把员工利益看得很重,重到甚至有员工可以拿到比他还多的薪酬。“一个员工到你公司需要什么,我

认为一是公司环境,二是能否学到东西,三是有无上升空间,四是多高的劳动报酬。”所以,他看重“舍得”文化,实行员工高福利,有真实劳动就予以丰厚的回报。在他的公司,没有论资排辈,才华和成绩是唯一的话语权:“在业之峰,我只做阶段性评估和修正,绝不指手划脚。”

有效的激励机制转化为强大的创造力,今年3月份,业之峰公司总店单店产值606万元,在整个装饰行业都是奇迹。

如今,李忠宇正雄心勃勃地开展着他的“大业之峰计划”:3年内,家装主材合作商达到200家以上,在市内开设三个店,在县域开设10家直

营分公司,家装年产值过亿,公装年产值5000万以上、学校每年培养3000人……“我要用5年的时间打造最佳雇主企业、最受南阳人民尊敬的企业。”

这无疑李忠宇的又一个宏大梦想,只是,对已将一个梦想照进现实的他,我们充满信心,我们满怀期待。