

侧影

从环卫工人到亿万富翁,赵孙立的故事相当励志。但更打动人的,对我来说,是这样几个场景——

1.他的办公室,就在巨大的车间里,甚至连个屏风都没有。只要你愿意,随时都可以看着他喝水,或走到窗户前接电话的样子……“3年了,没觉得不方便,大家人格上是平等的。”

2.“现在逸阳销量最大,年轻少帅,产品时尚,满足了消费者的需求。”在被问到郑州女裤谁销量最大时,赵孙立这样说。

3.“当时辞职经商,想着做生意就是吃香的喝辣的。”“创业最困难的时候才知道,做生意不都是吃香的喝辣的啊!”谈到辞职和创业,赵孙立这样表述。

采访结束后,赵孙立领着我们参观他的工厂。穿过近千台“嗒嗒”奏响的缝纫机、悬挂式流水线、辛勤劳作的员工,他坚持把我们一直送到采访车上……

晚报记者 张新彬 程国平/文
马健/图



郑州晚报财经新闻中心
官方微博征集:
<http://weibo.com/zzwbjxwzx>
1.你最关注的人物 2.你最感兴趣的话题



本期人物

赵孙立

郑州市娅丽达
服饰有限公司董事长

赵孙立:临大事,静若水

A “经过多年的积淀,进入发展的爆发期,未来将是黄金5年”

郑州晚报:如果一个企业有生命周期的话,你觉得娅丽达现在处于哪个阶段?

赵孙立:划分的话,应该是成长后期——2005年进入转折点,2009年开始产销量以25%~30%的速度增长,目前是成长的最佳时期,最少5年的黄金时期。

郑州晚报:黄金5年?

赵孙立:可以这么说,经过多年的积淀,进入发展的爆发期。娅丽达通过几年的系列推广,品牌影响力出来了;特别是我们的渠道,全国1000多家专卖店,质量都很好。

另外,“郑州女裤”的影响力非常大。这得益于河南省、郑州市长期以来对纺织服装产业的推动,包括媒体对我们的宣传、关注,都起到了很大的作用。

企业的发展一个是靠自身的努力,一个是靠大的环境、大的氛围,是否有肥沃的土壤,这很关键。郑州市目前具备这样的土壤、具备这种环境,所以娅丽达今后肯定会有更大的发展。

郑州晚报:为什么2005年是转折点?

赵孙立:2005年,郑州市委、市政府组织郑州12家女裤企业在人民大会堂召开新闻发布会,打出“中国女裤看郑州”的招牌,对郑州女裤走向全国起到了里程碑的作用。

B “我们与资本的结合上步子还需要迈得更快一些,思想再解放一些”

郑州晚报:娅丽达正在进行上市的相关准备,目前进展情况怎么样?

赵孙立:去年我们开始规范财务,现在财务基本上达到了上市公司的要求,2012年将进入上市培育期。

郑州晚报:据Wind资讯统计,2011年1~11月服装行业IPO的通过率只有50%。

赵孙立:我也一直在关注这方面的消息,我觉得这个比例不高,也不低。服装企业数量多、体量大,属于传统产业,能通过一半也不错。

百圆裤业上市交易后,给了以裤业为主的服装企业很大的信心。我们与资本的结合上步子还需要迈得更快一些,思想再解放一些。

郑州晚报:谁能拿到郑州裤业第一股?

赵孙立:我当然希望是娅丽达,但关键不是想,是做,从现在开始,我们就以上市公司的标准来要求自己。

郑州晚报:为什么服装行业集中的开始出现做大做强冲动?

赵孙立:服装企业经过这么多年的发展,本身具备了这种实力,特别是与资本市场结合变成公众公司,如果放在5年前,我们想都不敢想。

C “住别墅、开宝马,钱还能解决什么问题?”

郑州晚报:为什么你选择了把娅丽达做成一个公众公司而不是家族企业?

赵孙立:在郑州的服装企业中,娅丽达确实是唯一一家没有家族成员参与的。家族企业有好处,比如凝聚力、忠诚度都是没说的,但也有弊端,比如意见发生分歧时,管理团队就很难做。

再一个我觉得,单靠我们家族的力量将企业做大做强,不太现实,一定要吸纳行业的精英、社会的精英参与进来。其实,企业做到一定程度之后,它一定是公众的,一定是社会的,这不是唱高调。

郑州晚报:那你个人的财富观?

赵孙立:做生意没钱的时候,或者要解决温饱的时候,我对钱的渴望真是很强烈的,但过了

这个阶段,钱到了一定程度,确实就是一个数字。

住别墅、开宝马,你还要怎样?钱还能解决什么问题?一天吃10顿饭?那一定是肠胃出问题了;睡两张床?摞在一起睡?那一定是脑子出问题了……(笑)

郑州晚报:但还是会有比较……

赵孙立:对企业家来说,内心里真正比较的不是谁钱多,而是比发展、比销售额、比市场占有率,大家实际上比的是这个,我要超过你,只有这样,企业才会发展。

郑州晚报:你的目标是……

赵孙立:把娅丽达做成公众公司是近几年的目标,但我这一生最大的追求和梦想,是把娅丽达做成百年企业。

D “从小就一直觉得做生意是吃香的喝辣的,就想做生意试试”

郑州晚报:你人生中最重要的一個选择是什么?

赵孙立:下海。1981年我接父亲的班,环卫工人,事业单位,工资还是比较高的,1982年就拿到50多块钱。在二七、金水都干过,从医学院到大石桥,从紫荆山大楼到花园路,主要扫这两段路。1984年我辞职出来经商。

郑州晚报:当时放弃一个正式工作,从体制内跳出来,还是需要很大勇气的。

赵孙立:当时没有考虑那么多,反正不能扫一辈子马路吧?我也不是一个很安分的人,从小就一直觉得做生意是吃香的喝辣的,就想做生意试试。

开始在敦睦路摆地摊,倒腾纽扣、拉链、缝纫机线这些小东西,没想到做成了辅料大王,当时算是郑州最大的服装辅料批发商吧。后来南方人过来竞争激烈,就转行做服装了。

郑州晚报:开始经历人生中压力最大的一

段时间?

赵孙立:刚开始做服装的时候真的很艰难,马上过年了,10号发工资,9号晚上还在找亲戚、朋友借钱。

工资需要3.8万元,到夜里10点才借了2万多元。最后找到一个很多年前的同事,苦苦哀求,人家借了我1.2万——别小看这1万多块钱,那可是人家两口子工作十几年的积蓄啊!

郑州晚报:这算是真朋友了。

赵孙立:真的,人在真正遇到事时才感受到友情、亲情,无论走到哪一步,我都不会忘了原来的朋友。

郑州晚报:你还说过“剩者为王”。

赵孙立:不管做什么事,挺过去就会很好。我这人不服输,再大的困难,只要认准干的事,一定要想法干下去并且要干好。

但在那几年,我充分理解了以前不太懂的一个词,叫“惨淡经营”,才知道做生意也不全是吃香的喝辣的啊!(笑)

E “一个人的精力是比较有限的,把一件事做好就成功了”

郑州晚报:有没有考虑从舵手的位置退出来有何打算?

赵孙立:娅丽达上市之后就从总经理位置上退出来,干到60岁就董事长也不做了。闲下心来看看书,做一些喜欢做的事,旅游什么的……

郑州晚报:这个愿望很普通啊。

赵孙立:人嘛,不就是这样……但是,真正从企业上退出来,会很难吧……

郑州晚报:企业模式上有没有更长远的考虑?

赵孙立:娅丽达现在是走专业化,但将女裤做到极致后,也会考虑转型,毕竟女裤太单一,将

来企业要想做强做大,这也是必经之路。

郑州晚报:你如何看待企业多元化与专业化的选择?

赵孙立:这是一个永恒的话题,没有对错,要具体看企业适合哪一条路。格力是专业化非常成功的一个企业,但它现在也涉及小家电。

郑州晚报:你会选择在其他领域进行投资吗?

赵孙立:如果要选,还得选服装相关产业,不会跑得太远。一个人的精力是比较有限的,还是应该把一件事做好,把一件事做好就成功了。

F “当年接父亲的班,没去考大学。有时候想想,命运可能就该如此”

郑州晚报:你最遗憾的事是什么?

赵孙立:没有上大学,1979年恢复高考了,但当年接父亲的班,没去考大学。有时候想想,命运可能就该如此。

郑州晚报:你最满意的事是什么?

赵孙立:我最满意自己认真,做事全身心投入。扫马路我扫那段路是最干净的,做辅料做成辅料大王,做服装不说最好,但我用心在做。

郑州晚报:你最欣赏什么样的企业家?

赵孙立:董明珠,非常有个性,专业、专注、执著,企业家应该有这样的精神。还有李嘉诚,最欣赏他的诚信。

郑州晚报:河南的企业家呢?

赵孙立:三全的陈泽民,他从体制内跳出来的时候年纪也不小了,租了几间民房,开创了一个行业,冷冻之父。

郑州晚报:大家都一个印象,就是河南的服装行业很团结,为什么?

赵孙立:确实外地很多企业对此有感触,有些地方同行就坐不到一块,吃饭都坐不到一个桌上,有你没我。

郑州目前这种状况,与几家大企业领头人的胸怀有很大的关系。我们是有序的竞争,良性的竞争,而不是互相挖墙脚。

郑州晚报:作为老郑州,请你谈谈对这个城市的感受。

赵孙立:从医学院到大石桥,当时的影子还有,但变化太大了,只要是外面来的朋友们,都说郑州变化大。

我自己也是见证了郑州的变迁、发展,欣慰的是,其中也有我一点小小的贡献。