

安徽

## 民营企业企业家口述史

## 客户的口碑，是我们最好的奖章

口述人 王孙根

## 人物简介

王孙根，安徽慧儒科技有限公司董事长。他深耕铜箔行业三十余年，响应家乡政府号召，返乡创办安徽慧儒科技有限公司。公司位于安徽潜山经济开发区，是一家专业从事高性能电解铜箔研发、生产和销售的企业，主要产品包括锂电铜箔和电子电路铜箔。公司总投资约61.2亿元，规划建设年产8万吨高性能超薄电子铜箔材料生产线。



扫码观看视频

## 诚信的「标签」让我们快速拓展



王孙根

安徽慧儒科技有限公司董事长

1985年，我大学毕业后被分配到安徽铜陵化工集团工作。从技术员做起，在生产调度处既干过安全环保，也管过生产技术。

1996年，集团决定成立一个铜箔新项目，我被抽调到筹建处。我们引进的是国外的技术，由于技术转让不完善，产品合格率始终上不去，工厂从诞生起就先天不足。后来工厂停产歇业，我们这批人成了“下岗职工”，需要自谋出路。

2003年底，我南下广东，寻找机会。身上只带着几千块钱，我坐上了开往东莞的火车。通过朋友介绍，我在一家小型电子材料贸易公司找到了一份业务员的工作。没有底薪，只有提成，我和老板四六分成。

最初的几个月，收入微薄，连坐公交、付房租都紧巴巴的。我记得做成第一单生意，赚了一万块钱，我分到四千元。这四千元，就是我再次起步的全部本金。

凭借着在国企积累的专业知识和诚信口碑，我的业务越做越顺。到2004年底，我一个月最多能拿到七八万元的提成。这在当时是一笔不小的收入，就这样，我有了一些积蓄。

2005年11月，深圳慧儒电子科技有限公司正式注册成立。启动资金一百多万元，其中三十万元是我自己的积蓄，其余都是向亲友借的。

母亲生前常教导我：“做人要诚实，做事要勤奋。”这简单的几个字，成了我创业路上最根

## 政府把企业家当自己人

2021年，我的人生轨迹画了一个圈，回到了安徽，回到了我的故乡潜山。

在那之前，我们的公司已经在深圳扎根多年。那一年，我们正计划扩张产能，在江苏、四川、江西、广东等多个省份进行了长达半年的考察和洽谈，甚至与其中一个地方已经到了签约的阶段。就在这个节骨眼上，我接到了潜山市招商局局长的电话。他听说我这个在外多年的老乡有投资意向，立刻将信息汇报上去。

让我意外又感动的是，家乡的主要领导在极短的时间内就专程赶到了深圳。我们交流了很久，就这样达成了落地家乡的意向。

回乡后，让我觉得最安心的，是家乡政府展现出的全新面貌和高效务实的作风。

项目建设期间，政府为了保证我们招商引资项目的顺利投产，成立了7个专业小组，各有关单位负责人为小组组长，还指派了一名常务副市长，做我们的包保班长。那段时间，没有工作日和周末之分，只要我们需要，随时都能找到人。

正是在这种“保姆式”的服务下，项目从我接到电话到正式签约，只用了21天。签约当天土地挂牌，30天摘牌，40天后项目正式开工。这个速度，不仅在潜山的历史上是第一次，在我所知的行业投资史上，也极为罕见。

这不是我一个人的速度，这是家乡求发展、谋跨越的决心所创造的速度。正是这种“把企业家当自己人，把企业事当自家事”的氛围，让我坚信，回来是对的。

本的信条。我给公司起名“慧儒”，“慧”取自女儿的名字，“儒”代表儒家倡导的诚信、仁爱、勤奋的精神。

创业初期，资金是最大的瓶颈。做铜箔贸易，需要先付款给生产商，货到后再收款。一笔生意甚至动辄几十万、上百万元的周转资金，对我们这样的小公司来说压力巨大。

不过，在行业内的口碑是我的优势，在做业务员的一年多时间里，我始终坚持诚信经营，说到做到，从不拖欠货款，也从不以次充好。

2006年，当时我有一批价值七八十万元的货，客户急着要，但供应商要求款到发货，货做好了，但钱没到。我东拼西凑还差三十多万。走投无路之下，我找到了一位合作不久的客户。我硬着头皮说明了困境，希望他能借我一部分钱。老板听完，二话没说，叫来财务经理，要求立刻给我准备三十六万元，在他的信任下，甚至破例拿到了现金，解了燃眉之急。

我想，如果不是因为我身上一直有“诚信”的标签，当时只是一家小公司的慧儒，是拿不到这笔周转资金的。

凭着“诚信”的标签，慧儒的业务快速拓展。到2007年，我已经在华南铜箔贸易圈小有名气；2010年，我的贸易量已经超过了一些中型铜箔生产厂，成为华南地区最大的铜箔贸易商之一。

企业能快速走上正轨，除了外部环境，更依赖内部的两大支柱：一个过硬的团队，和一条坚守的质量生命线。

我的团队核心成员，大多是我带过来的老部下。我们的常务副总，一年到头几乎都扎在厂里；我自己也常住在潜山，一待就是一两个月。我常对团队说：“万里长征我们才迈出第一步，还没过湘江，前面还有雪山草地。我们只有前进一条路，没有退路。”大家思想高度统一，就是要把这个新家建好。

对于产品质量，我们视之为企业的生命。建厂伊始，我们就严格按照ISO9001等国际质量管理体系运作，并在2023年一次性通过了IATF16949汽车行业质量管理体系认证。这套严密的体系，是我们产品质量稳定的根本保障。

不仅要把握好质量关，还要做好客户关注的增值服务，才能使我们的企业处于优势地位。

我常常说，要处理好长期效益和短期利益的关系，我们不会因为市场好而拼命地涨价，所以我们在市场有一些很稳定的战略合作伙伴。

客户的口碑，是我们最好的奖章。

更让我感动的是另一个客户的故事。当时，这家客户的财务因为银行内部问题，比约定时间晚了七天才付款。第八天付款后，他们不仅发来正式的致歉函，还把他们内部对财务经理的处罚决定抄送给我。

这种尊重和诚意，源于我们长期稳定可靠的供货和真诚的服务。将心比心，这样的客户，我们必定珍惜。

## 处理好「小我」「大我」「无我」的关系

创业这么多年，我经常思考一个问题：什么是企业家精神？我算不上成功的企业家，但有些感悟想分享。

我认为，企业家精神体现在处理好三个关系：“小我”“大我”“无我”。

“小我”，是企业的生存发展。企业家首先要对企业负责，对股东负责，对员工负责。把企业经营好，创造利润，保障就业，这是基本责任。在慧儒，我要求管理层：必须保证公司健康发展，这是对利益相关者负责。

我们把员工当作并肩作战的兄弟。公司成立之初就组建了工会，努力营造一个“家”的环境：全体员工缴纳五险一金；提供免费宿舍，空调、热水、无线网一应俱全；食堂免费供应三餐；严格执行8小时工作制，加班依法支付报酬。

工会定期摸排困难职工家庭，进行帮扶；员工子女考上大学，公司给予奖励；春节期间开展送温暖活动。我们甚至还从北京请来律师为员工做普法培训，关注大家的健康与生活。2023年，我们通过了国家级“健康企业”的评审，这也是安徽省首批之一。

在人才培养上，我们坚持“引进”与“培育”并重。一方面，努力创造条件吸引高端人才；另一方面，大力鼓励内部员工提升素质。我们与高校合作，鼓励员工攻读在职学历，学费予以报销；定期组织电工、叉车司机等职业技能培训。我深知，在县域吸引顶尖人才很难，我们必须先把自己的内功练好，把企业做好做大，才能形成吸引人才的强磁场。

“大我”，是社会责任。企业是社会的一部分，享受了社会提供的资源、环境、市场，就必须回报社会。在潜山，我们依法纳税，去年纳税超过2000万元；我们提供就业，直接带动500多人就业，间接带动上下游上千人就业。

“无我”，是更高的境界。当“小我”与“大我”发生冲突时，能否超越自我，以社会责任为重？这考验企业家的格局。

回望过去30年，我从一个国企技术员，成为下岗职工，再到深圳创业，最后返乡投资，人生画了一个圆，又回到了起点。但这个起点，已经是一个新的高度。

最后，我想对在创业的年轻人说几句话。诚信是做人之本，也是立业之基。一个人若失掉诚信，就会失去朋友、疏远伙伴、失信于客户，更无法凝聚团队。作为企业负责人，如果连最基本的诚信都做不到，员工如何信服？团队如何齐心协力？

企业要发展，老板自己更要以身作则，发扬“老黄牛”精神，埋头苦干、坚忍不拔、持续奋斗。只有这样，员工才能在你身上看到希望，你才能真正成为大家的精神支柱。

创业路上从无坦途，企业发展中也总会遇到各种困难与挑战。如果在这个时候，领导者缺乏坚韧不拔的意志，没有迎难而上的决心，那么团队就会失去方向，人心就会涣散。

诚信是基石，奋斗是姿态，坚韧是脊梁。三者合一，才能带领企业穿越风雨，行稳致远。

我今年快六十岁了，但感觉自己还在创业的路上。时代给了我们这代人机遇，国家给了我们发展的环境，家乡给了我们回归的温暖。我唯有继续努力，把企业做好，为家乡发展尽一份力，才不负这个时代，不负这片土地。

（记录整理：本报记者 李舒欣 石大龙 叶静 冀振鑫）

