

## 李多成： 如何让2万元的单子 变成200万



2001年毕业,2004年创立自己的公司,如今正在筹备公司登陆创业板,合肥志宇环保有限公司的董事长李多成,有着一颗雄心,更有着自己的“成功秘笈”。“做事之前先做人,交朋友也是企业成功的重要因素”李多成说。

■ 星级记者 张华玮/文 程兆/图

### 一个朋友:朋友的帮助,会让成功更近

学的是环境工程专业,2001年毕业后没多久,李多成便在浙江一水务公司的苏皖办事处工作,做了一年技术,半年销售。“因为不顺心,我和同事想着跳槽,但江浙的同事和朋友,则跟我们观念不同,他们都想着自己创业让别人为其打工。”这触动了李多成。

准备与朋友一起创立公司的李多成,不顾家人反对,放弃了当时月薪七八千的“好工作”,四处借钱,凑足了10万元的公司注册资本。不过,可惜的是,李多成的朋友在公司完成注册前撤资离开。但这没有改变李多成的创业决心。

“2004年的夏天,十年来,我记忆最深刻的时间段”,李多成回忆,当时他接下一笔2万元的小单子,“只能赚5千元不到,我把所有的钱都放在了软实力和完善人脉上。”

“小李,你这个单子又赚不了多少钱,为什么要对我这么好?”李多成记得当时客户的疑惑,“我特别感谢您,感谢您提供的平台和对我们的支持,您既是我的恩人,也是我的朋友。”李多成的真诚,让他交上了一位贵人,这位贵人不仅很快为其介绍了200万元的单子,而且给予了方向的指导,并让李多成的公司,在行业内打出了名号。

### 一种自豪:对手的畏惧,是让人幸福的

李多成的公司所做的环境工程项目,包括污水处理、空气净化、空调系统等,行业内的竞争是非常激烈的。并且,这一行业内,比较知名的企业均在江苏,李多成的“外敌”都非常有实力。

“2005、2006年的时候,我在安徽医药行业内的口碑还是非常不错的,市场占有率能达到50%左右。我们的工程和设备也都受到了业界认可。”李多成回忆说,“在做完某知名药业公司的项目后,他们的一个副总,后来成为了我的好友,就问我‘你在安徽到底有怎么样的关系?’他是帮江苏的企业问的,他们听到我们的名字,会感到畏惧。”

“对手会敬畏我们,这证明了我们的实力,事实上,我们没有什么强硬的后台,就是凭借踏实勤奋,凭借业内口口相传的品质。每一个项目,无论大小,我们都会认真做到最好。”李多成说,“对手的畏惧,让我觉得很自豪,也很幸福。”

### 一句忠告:年轻人创业,先要“接地气”

对于如今形成的“全民创业潮”,李多成特别提醒广大刚走出校园的毕业生,“一定不能好高骛远,书本上的理论知识同现实有着很大偏离,一定要‘接地气’。要有强大的底牌可出”。

“事实上,走出大学之后,各位毕业生又站在了同一起跑线上。有创业思想的广大同学,可以先进入相关企业进行实践和学习,一方面锻炼与人交往的能力,一方面可以练就一技之长。”李多成说,“一般在毕业后5~10年,同一时代的学生划分就差不多了,一部分是有前景的人,一部分是没前景的人,还有一部分是安于现状的人。当然,也不排除大器晚成者。”

“5~10年,是个既长又短的时间,这个时代现在不缺人才,而是纠结于把人才放在哪能有更好的发挥。年轻人创业要找准自己的定位和方向。”李多成建议。