

天下瑞安人

主办:中共瑞安市委宣传部 承办:瑞安日报社 协办:中国农业银行瑞安市支行

天道酬勤 厚德载物

访杭州乐视贸易有限公司董事长谢世凑

■记者 金锦潘 文/图

他从小尝尽贫困的艰辛,发誓要争口气。

他经历兵营多年的锤炼,脱胎换骨,白手起家,坚韧、厚道、诚信,以部队化的管理,视每一个台阶为一场战役,稳扎稳打,脱颖而出,成为杭州屈指可数的品牌眼镜销售大家。

他抓准时机,投资房地产、高科技农业,看似无心插柳成荫,却是天道必然酬勤。

他叫谢世凑,年仅三十好几,魁伟、爽朗、热情,依然一派军人气质。

日前,在他的杭州乐视贸易有限公司,记者采访了他。



军营锤炼,梅花香自苦寒来

1976年8月,谢世凑出生于荆谷沙垵下村。从小家庭贫困,几乎读不起书,常受人奚落,每每如此,谢世凑就暗暗发誓要争口气。

初中毕业后,谢世凑在百好乳品厂做了一名挤奶工。抱着对军营生活的向往,1993年秋应征入伍,在济南军区做了一名航空侦察兵。刚到部队,新鲜劲还没过去,领导就给他来了一个下马威:在寒风凛冽中背着全副武装跑机场7圈,两个小时下来,背上的棉被已湿了一大半。

艰苦的训练生活,加上远离家门思乡情切,晚上在空无一人的机场上,他不禁放声大哭。俗话说,男儿有泪不轻弹。发泄完,擦干泪,他叮嘱自己:永不放弃。

有委屈自己受,有事先干,吃苦在前,享受在后。谢世凑总结了自己在新兵连的心得和实践,两个月后,他这个农村来的新兵被任命为班长。

你想做什么?当新兵集训结束,有一天领导找到他问。

除了养猪、煮饭、站岗,什么都行。来自农村的谢世凑只想学一点新东西。此前,在新兵连短短的时间里,除了艰苦训练,他把所有的休息时间都用来学习,不仅学会了开车,还自学了机电和计算机应用两个专业。

最终,他选择了开车,这在当时是个热门岗位。然而,最终开车的名额被顶掉。这沉重的打击,让时年不过18岁的谢世凑

六神无主,感到前途一片暗淡,以至于自暴自弃。古语云:塞翁失马,焉知非福。许多年后,坐在杭州乐视贸易有限公司董事长的位置,谢世凑感叹道:如果我去做了运输兵,也许现在还在开车。因为当年那位去开车的战友,到现在还在开车。

此后,谢世凑去团机关当了勤务兵,为团领导洗衣、烧水、倒茶,按部就班,严谨自律。这时,他学的计算机发挥了重要作用,打字比专职打字员还快,一个人干两人活,深得团领导器重,多次受到部队嘉奖,并被评为优秀士兵,还入了党。

4年的军营生活,谢世凑说自己学到了很多,不服输的韧劲、铁的纪律、野外生存能力、说一不二的诚信等,足以受用一生。

夫唱妇随,从老板到企业家

当谢世凑还是一个刚刚从部队退伍的农村穷小子时,却被一位漂亮的城里姑娘王莲平看中,结为夫妻。这也成了他发狠创业取之不竭的动力源泉之一。

妻子王莲平是一位贤内助,每每在关键时刻给予支持、鼓励和帮助。当谢世凑决定自己当老板时,妻子说:自己做当然好,但一定要做好,否则会被人看扁。

经受军营磨砺身体魁伟的谢世凑当然不容被人看扁,他早铆足了劲。有一次,他给妻子讲了一个故事:从前有一个卖油的老板,他老婆很精明,每天都留一点点油,日积月累到了年底,穷苦人家依然没钱过年,老婆说没事,她这一桶油,可拿去卖了好好过个年。隔壁邻居是个卖皇历的老板,他老婆也照搬这方法,每天收留一份皇历,到年底的时候拿出皇历让丈夫去卖,结果可想而知。

谢世凑平素喜欢读历史,那个故事原本不过当作笑话给老婆取乐。2002年的一天,他缺10万元的货款,一时间无处调剂,急得如热锅上的蚂蚁团团转。这时,王莲平悄无声息地拿出一本存折,上面存有10万元,惊得谢世凑以为是骗他,却听妻子急道:骗你是小狗,别忘了我是卖油老板的老婆。

说起自己一路的创业历程,谢世凑说为人厚道诚信、抓住机会点、危机感、朋友和亲人的支持、感恩心等,是自己在短时间内迅速发展的关键因素。而随着事业的发展,承担社会责任成了他从一个老板向一位企业家的蜕变。

开始,他从身边的人、从善待每一位员工做起。他本出身于穷苦,员工有什么困难和要求,他都会站在员工的立场换位思考。招收员工,他也带着部队的作风,先看品德,再看能力,且拿出适当的股份分配给员工。同时,他先后为家乡荆谷沙垵下村修桥筑路、老人协会和汶川地震等捐款达10多万元。

谢世凑说,自己来自瑞安农村,对家乡情深意浓,有朝一日,有能力为家乡的经济建设作贡献,必将全力以赴。

稳扎稳打,积跬步以至千里

1997年12月,谢世凑退伍回乡,家中依然一贫如洗。惟一不同的是,经历几年的军营锤炼,他心坚意诚地揣着一个创业梦。

为了筹措创业资金,他开始跟一位同乡在江苏丹阳卖眼镜,负责开拓杭州业务。与所有初出道的打工者一样,每天从早到晚,谢世凑骑一辆自行车,车架上放着各种品牌的眼镜,走街串巷去推销或送货。随着业务量慢慢扩大,1999年11月,他终于向亲朋好友筹借到4万元资金,开始单干,自己开了一个眼镜批发部。由于从军营锤炼出的吃苦耐劳精神和诚信品德,他得到众多品牌商的认可,仅有的4万元资金可进20万元的货。渐渐地他在杭州开出了十几家眼镜店,并以每年翻一番的业务量速度向湖州、金华等周边

地区拓展。

谢世凑说,他的创业思路完全按照部队的策略和管理,每一次成功都是一场战役,事前规划,事后点评。开始资金不足,打的是游击战,到一定时间渐渐积聚了实力,开始打阵地战。自创业开始,他通常把此后15天的工作排满,一个人干仟人的活,但却有规划不乱,有计划不忙。乐此不疲,游刃有余。

按照他这种创业的战略实践,很快超越了带他入门的老师,其势不可挡的发展令对手恐慌。其时,博士伦牌隐形眼镜风靡市场,谢世凑还需要到一级代理商那里拿货,却被无故减少政策支持并控制货源,迫使他不得已从外省进货。同为马屿老乡却素昧平生在北京经营眼镜多年的王良超听闻,当即给他发货并断言:此人

定会成功。

碰巧的是,2009年博士伦因润明隐形眼镜护理液引发眼疾风波,谢世凑因祸得福,损失甚微。不久,随着谢世凑在品牌眼镜方面的销售业绩越来越好,更多的品牌商找上门,包括博士伦。至今,他成为强生、海昌、博士伦等10多个眼镜知名品牌的一级代理商,拥有500多固定批发客户,年销量5000多万元,成为杭州屈指可数的眼镜销售大户。

谢世凑说:企业不在于大,在于强;发展不在于快,在于稳。这正是他从部队中带来的企业发展理念。10多年的创业发展,他稳扎稳打,一年一个台阶,一步一个脚印,正应了故人的一句话:积跬步以至千里。

天道酬勤,无心插柳成荫

走进谢世凑位于朝晖路的杭州乐视贸易有限公司,别有洞天。一楼是店面,地下一层是仓库,二三层是办公室,1000多平方米连成一体。从办公室望向窗外,绿树成荫,阳台上种着绿油油的有机蔬菜,一派怡然风光。

谢世凑说,这店面与办公批发一体的楼房是一点点拼凑出来的。

自做品牌眼镜,谢世凑时刻有一种危机感,因为毕竟是代理的产品,不知什么时候会断源。他作了一个形象的比喻,就像水龙头下的皮管,开关在别人

的手中。

2000年,他购买了一间126平方米商品房,准备用来做店面兼仓库,但买下不久得知住宅区内不准开公司,只好卖掉。如此一来一往,就像眼镜的一批一发,中间的利润可观,他逐渐形成一种有意识的投资,陆续买了几十套房,或租或卖。在谢世凑看来,原本是为保值被迫炒房的,现在变成了好事,获得相当回报。

2005年,谢世凑买下春晖路的两间店面作经营用房。一年后,他发现二楼被拍卖,便找到房东议价买下。同时,他更加有

心地打探上下层楼房的动态。果然功夫不负有心人,经过几年努力,他把上上下下的楼房全部买下连成一体。当年就是想买也没有这么多钱,靠的是逐步积累,这就是天道酬勤吧。他说,从部队带来的习惯,让他十分清楚什么阶段做什么事。

2009年,为增强企业发展和提高抗风险能力,谢世凑相继就读了浙江大学总裁企业研究班和清华大学356工程总裁研究班,在做强眼镜专业的同时,更提升了投资意识。经过深入研究,他瞄准了金融和高科技农业投资。

谢世凑名片

杭州乐视贸易有限公司董事长,杭州朗朗眼镜有限公司总经理,杭州总商会瑞安商会副会长,杭州市下城区朝晖路个体工商联合党支部书记,杭州市下城区朝晖路党总支副书记。