

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

扎根白沟 欲打造中国最大的包装基地

——访保定瑞安商会会长朱焕泽

■记者 金锦潘

他自小贫穷,做过钣金工、开过店,几度失利,几度东山再起,最终扎根在北方最大的箱包基地保定白沟,以皮具品牌兴业,首创温州商厦,下一步计划征地1000亩,打造中国最大的包装基地。

他就是保定瑞安商会会长朱焕泽,身材削瘦,为人热情爽朗。“刚从医院出来,人瘦了23斤。”初见之下,朱焕泽调侃说。然后,他向记者聊起了一路的艰辛创业历程。

夫妻同心 点石成金

“白沟的路原来又乱又脏,现在城市化水平提高了,我们与白沟几乎是同步发展的。”朱焕泽感慨说,他对自己给自己提供了发展平台的地方,心存感激。

当在白沟这个“箱包之都”扎下了根,朱焕泽又相继投资红酒、眼镜、餐饮、酒店等行业,大有向集团化发展的趋势,但朱焕泽只谦虚地说:“喜欢有潜力的行业,什么都做一点。”

“能把事业做大,向不同行业延伸。”朱焕泽说,这得益于他有一个既是贤内助又是好帮手的老婆。

朱焕泽与老婆陈微相识于他初次创业失利的低谷,当时他负债累累。有一次去马屿玩,朱焕泽的一位欠着6000元钱的老板突然意外死亡,必须要还这笔钱。陈微动了恻隐之心,用仅有的2000元帮他一起还了债,从此朱焕泽认定她就是自己相伴一生的女人。

不久,陈微决定出国西班牙,手续都办好了。朱焕

泽用兄弟分家得到仅有的500元为她买了一套衣服,希望她别走。陈微真的留下了,她说:“一个没钱的男人,用仅有的全部资产为一个女人花掉,一定是真心的。”许多年后,很多旧的东西都丢掉了,她说一直珍藏着这套衣服。

从此,情定终生。陈微跟着朱焕泽一路打拚,困难时她还去做过群众演员。现在,朱焕泽把皮具生意全部托付给老婆,自己去开拓更广阔的领域。

2012年12月,以白沟、高碑店、雄县等周围6个县成立的雄州温州商会正式挂牌,朱焕泽被推荐为首任会长。不久,作为给雄州温州商会的献礼,朱焕泽召集会员和理事一起投资6000万元,在雄县征地15亩兴建了温州商厦。

朱焕泽说:“在白沟的温州人大多以做皮具箱包为主,商会把大家组织起来拧成一股绳,就能发挥更大的能量。”

再接再厉 跨行发展

2013年,拥有500多名会员的保定瑞安商会挂牌成立,朱焕泽众望所归成为首任会长。

在朱焕泽看来,商会不仅是同乡人联络情谊之家,更是凝聚力量的发展平台。因此,他不仅把自己购置的别墅作为商会的活动场所,并时刻考虑怎样凝聚商会的力量做大事业。2014年11月,朱焕泽带保定瑞安商会与河北包装业商会一起考察泰国,受到泰国亲王及曼谷市长素坤潘的隆重接待。这次考察的结果,让朱焕泽看到了包装行业的商机,经过充分的市场调研,他与其他会员一起,投资1亿元组建了保定银正包装科技有限公司。

朱焕泽说,他所在的保定雄县包装业有相当好的基础,目前正与当地政府商谈征地1000亩、总投资4亿元,计划打造一个中国最大的包装基地。

长期的操劳过度,朱焕泽病倒了。今年3月,他被确诊得了胰腺炎水肿,3天3夜痛得睡不着,10天10夜没吃没喝挂点滴,住院20多天出来,一下子瘦了23斤。

“健康最重要,养好心态做事。”经此一劫,朱焕泽感慨地说。但他就像一列运行在高速上的列车,生命的惯性和肩負的重任,让他停不下脚步。大病初愈,他又马不停蹄地接待一个来自俄罗斯的普京经济顾问阿布拉米阳先生,商谈如何把食品机械和包装机械出口到俄罗斯。

朱焕泽说,不久,他将去俄罗斯考察市场,并将商谈在俄罗斯征地办厂生产机械设备的可能性。“路是自己走出来的,商机是人创出来的,只要持之以恒,今天的梦想就是明天的现实。”又一幅宏伟的蓝图在朱焕泽的胸中,并身体力行使之变成现实。

朱焕泽名片:

保定瑞安商会会长, 雄州温州商会会长, 保定雄县工商联副主席, 河北冉优商贸有限公司董事长, 广州泽昂皮具有限公司董事长, 保定银正包装科技有限公司总经理, 瑞安在外企业家联合会副会长。



二度创业 出师不利

1977年12月,朱焕泽出生于马屿协山村。自小家穷,从上学开始,每天中午放学就匆匆赶回家,煮一大锅猪食喂猪。当时,所烧的柴火是稻秆与茅草,常常薰得眼泪鼻涕横流。有时偷懒逃出门,跳到河里游泳、捉鱼,以寻求一份怡然自得的意趣,但“书是没心思读了,只想快快长大,打一份工。自食其力,不靠父母养活。”朱焕泽说,17岁刚初中毕业,第二天就去了马屿红河机械厂上班,做了一名钣金工学徒,每天赚10元工资。

1997年,发生一件不幸的事改变了朱焕泽的想法。这一年,他年仅27岁的姐姐得了白血病,不治身亡。这对时年21岁的朱焕泽是个不小的打击,他想如果自己有钱,或者可以救姐姐的命。从此,他不再甘心于自食其力,而是想方设法

要创出一番事业。

没有资金,朱焕泽向朋友借到了10万元,做起了食品机械的买卖,但不出半年时间,就把本钱全部蚀光。时近年关,却欠了一屁股债,血气方刚的青年像霜打的茄子,只盼快点熬过这个晦气的年关。

好在人无绝人之路,做过几年钣金工,在机械方面也算有一技之长,经一位亲戚介绍,朱焕泽进到上海一家食品机械厂打工。没几天,就因技术好、脑瓜灵活做上了师傅,当起包工头,手下雇三四个工人,没日没夜地干,几年下来,总算把债务还清,还略有积余,朱焕泽心中又升起了去闯荡的念头。

2002年,他在河北唐山百货大楼租下一个位置最好的柜台,专卖李宁牌皮具,但唐山人好像不买体操王子李宁的账,朱焕泽每个月的营业额总差那

么一点点。按此百货大楼规定,达不到一定的营业额就要被清理出局。故此他打算更换牌子,以期起死回生。隔壁柜台同样经营皮具的一位中年妇女,关心地询问他下个月打算进什么牌子。

“澳洲袋鼠。”朱焕泽实话实说,经过市场调研,他觉得这个牌子应该会好卖,打算签下代理权。

不料没几天,隔壁柜台竟已摆上了“澳洲袋鼠”,不经意间他就失去了先机,“那时太年轻、太老实,胸无城府,把属于商业的机密也拱手让人了!”朱焕泽说,结果开了一年亏损20万元,又一次蚀本无功而返。

这是朱焕泽第一次接触皮具与“袋鼠”,而他意想不到的是,若干年后,竟然还是这皮具与“袋鼠”,令他在一个叫白沟的地方,东山再起并开出成功之花。

立足品牌 扎根白沟

再度创业失利,把朱焕泽打回原形。为了维持生活,他无奈回到瑞安,与朋友合伙做了3年的保健品生意。

希腊船王奥纳西斯曾摸索出一个“历史需求理论”说,在条件艰苦的情况下,那些被迫竭力维持生存,与命运抗争的人更有机会适应环境,他们才能成功,而其他则会因缺少动力而灭亡。

朱焕泽正是这样,他怀中揣着的动力之火依然生生不息。

转眼到了2007年,妻子陈微和保定白沟亲戚合伙做生意,告诉他说:“白沟的箱包市

场很大,生意有的做。”

朱焕泽立马赶往白沟,发现这里竟是北方最大的箱包基地,他曾经做过皮具代理,在市场调研几天后,决定自己办厂生产皮具。他找到一位湖南的设计师,以设计技术入股,很快就合伙生产出了自己的皮具,品牌就是朱焕泽在唐山想代理的“袋鼠”,不过,他稍稍作了改进,称作“引领潮流袋鼠皮具”和“时尚风格袋鼠皮具”,第一年生产销售了700多万元。

正当他的“袋鼠”生产销售红红火火之时,却引起了“澳洲袋鼠”的不满,并卷入一场是否

侵权的官司,最终因他的商标图案比较类似于“澳洲袋鼠”而被责令停产、并在6个月内处理完存货。

“我读书不多,从教训中学习到了经验。”朱焕泽说,2010年,他重新经过精心设计图案注册的品牌“莫斯科袋鼠”系列(男包、女包、皮带、拉杆箱等)皮具,每年仅订单就有几千万元。

就像许多温州人的禀性一样,不断地寻找到最适合自己生存和发展的地方。从此,朱焕泽在这个北方的商业重镇——白沟新城扎下了根。