

# 工商界

GONGSHANGJIE

许昌市工商联  
许昌报业传媒集团 联合  
总第186期



获取许昌工业经济信息和企业新闻,可扫描以上二维码,关注许昌日报社工信部官方微信“天下许商”。

## 许昌德通与许昌经典 联手推广振动搅拌 高性能混凝土业务

本报讯(记者魏东雅)6月10日,许昌德通混凝土产业技术研究院有限公司(以下简称许昌德通)与许昌经典商品混凝土有限公司(以下简称许昌经典)签订合作协议,共同投资建设运营商品混凝土搅拌站项目。双方表示将发挥各自优势,联手推广振动搅拌高性能混凝土业务。

许昌德通是具备生产超高性能混凝土装配式结构及材料研发产业化能力的高新技术公司,已具备所需的关键人才、核心技术、领先标准、科研平台等条件。在核心技术方面,许昌德通的振动搅拌技术为国际首创,引领行业变革方向。振动搅拌可以激发材料本身的潜能,改善材料的微观结构,使混凝土的耐久性、工作性等关键指标和性能得到革命性提升。振动搅拌所需要的水泥剂量较少,不仅可以减少烧制水泥所需要的能源,而且能减少燃煤和分解石灰石释放出来的二氧化碳,还减少了燃烧和分解产生的其他有害气体,有助于节能减排,符合国家的环保政策。在人才方面,许昌德通积极引进国内细分行业顶级专家,进行技术合作及产业化推广。

“我们未来的战略规划是要实现销售额超十亿元和超百亿元。商品混凝土搅拌站和绿色搅拌工厂是我们战略规划的一个重要支撑,是我们的重点发展方向和领域。目前,许昌德通已与老挝、斯里兰卡等国进行洽谈和合作,与恒大集团的合作项目也将于下个月投产,与许昌经典合作的经典新型建材已建成投产。在许昌范围内,还有1个项目正在建设,8个项目正在立项。此次签约,达成了与许昌经典的合作,将来我们要发挥各自优势,以最快的速度推广振动搅拌高性能混凝土业务。”许昌德通董事长张良奇说。

许昌经典成立于2006年,经过十几年的发展,在商品混凝土搅拌站建设、运营方面积累了丰富的经验,是许昌商品混凝土行业中的佼佼者。“目前,许昌混凝土市场总量已超百亿元。随着市场扩大,行业竞争越来越激烈,同质化现象越来越突出,低价竞争对市场的损害较大。我们一直致力于研发差异化产品,建设绿色工厂。许昌德通振动搅拌技术符合当前市场需要。经过多次研究和探讨,我们决定强强联手,推广振动搅拌高性能混凝土业务,争取打造许昌范围内的混凝土生产标杆企业,并以点带面,辐射全省乃至全国。”许昌经典董事长贾富晓说。

## 从司机到“最美苗木人”

——记鄢陵灏旺园林绿化工程有限公司总经理崔根旺

本报记者 魏东雅 通讯员 张坤山 文/图

“人如果没有梦想,和咸鱼有什么区别。”周星驰电影中的这句台词早已成为很多人激励自己的经典语句。

崔根旺很喜欢这句话。农民出身的他没有富裕的家庭,没有高学历,打过工,当过司机,但是心怀梦想的他不肯当一名司机。他处处留心,不断学习,四处请教,先是成为一名花卉园艺师,后来又创办了鄢陵灏旺园林绿化工程有限公司(以下简称灏旺园林)。凭借扎实的技术和对市场的深入了解,他带领公司稳扎稳打,健康发展。他被推选为社区“两委”班子成员,带领群众依靠种植花木走上了致富道路。

6月5日,记者来到鄢陵县马栏镇于寨社区,采访了崔根旺。

### 从司机到花卉园艺师

崔根旺是一个非常用心的人。他高中毕业后曾经跟随亲戚外出打工。1992年,他受聘到当时的鄢陵县北方花卉集团,当了一名司机,可他有点“不务正业”。“身边的其他司机一闲下来,大多是谈论去哪儿吃饭喝酒,去哪儿玩,我比较喜欢花木行业,经常自学,向老师傅请教。”崔根旺说。

他一边做司机,一边学习花木知识。不同树种有哪些特性、如何养护、如何防治病虫害、如何人工培育等,他都用心去记,虚心请教。慢慢地,他掌握了多种花木的育苗、养护技术,由一名司机成长为技术员。当时,鄢陵县北方花卉集团承担了脱毒梅花的人工组培和繁育项目,他有幸参与了这个项目。

在鄢陵县北方花卉集团工作期间,他在掌握花木种植技术的基础上,尝试入行。刚开始,他从事苗木经纪工作,承接项目,联系卖家,寻找树源,赚取少量的差价。在那期间,他也踏入了种植领域,不过种植量小。“那段时间,花木行业正处于发展的旺盛时期,苗木经纪人的工作还不错。”崔根旺说,后来,花木行业有所下滑,加上经济形势遇冷,“互联网+”新模式涌

现,苗木经纪人的工作不再吃香。

头脑灵活的崔根旺在2010年注册了公司,并在百度等网络平台及《中国绿化》《景观园林》等行业期刊上进行推广。2013年,他创办了灏旺园林,流转土地300多亩,种植了四五十个品种的十几万株各类苗木,并在省内和山西、内蒙古等地承接各类绿化工程。

崔根旺很重视学习。工作之余,他总是沉下心来,研究种植技术,提高自己。2015年,他参加了北京林业大学组织的培训,获得了花卉园艺师资格。近年来,他带领公司员工参加花木交易博览会和鄢陵秋季花木交易会,多次获奖。

在经营公司方面,崔根旺坚持“求精不求大”,他以种植蜡梅、迎客松、桂花等为主,在了解种植技术的基础上,研究和把握市场行情,不跟风,不追求短期效益,注重树种管理,打造精品树种。

在他的带领下,灏旺园林走出了一条健康发展的路子。

### 被评为“最美苗木人”

扎实的专业技能,为崔根旺经营好企业奠定了基础;文明经商、诚实守信的经营理念,使他赢得了客户。“我们的客户大多是老客户,我们坚持以真心换真心,为客户提供高质量苗木、全方位服务,让他们无后顾之忧。”崔根旺说。

曾经有一个洛阳的客户找到崔根旺采购蜡梅,用于商业住宅小区的绿化。那位客户由于经验不足,购买蜡梅时只说要一定高度和冠幅的蜡梅,对根部直径没有要求。结果,当崔根旺安排人将200多棵蜡梅送到他的工地时,被告知合乎标准的只有四五十棵,其余160多棵都不符合标准。

“按理说,这是客户的失误造成的,我们可以不用承担责任。但是,为了不损害客户的利益,我们将不符合标准的160多棵蜡梅全都又拉了回来,栽回基地里,又为他们送去了符合标准的蜡梅。”崔根旺说。

这种处理方式,为崔根旺赢得了忠实的客户。与这件事情相比,

另一单业务带来的损失更大,当时崔根旺的处理方式让客户非常感动。

2014年,湖南的一个客户通过网络联系到崔根旺,欲购买苗木。通过现场考察,客户痛快订购了8万多元的苗木,崔根旺便安排人采挖。没想到,当工人们正在忙碌的时候,客户打来紧急电话,表示由于甲方规划变动,订购的苗木全都不需要了,并一再表示歉意。

“这位客户要的苗木,除了我自己的,还有从朋友那里协调的。客户作为乙方,因为甲方变卦也要蒙受损失。为了不让客户蒙受更多损失,我安排人把挖出来的苗木全都又栽上,并给予了朋友一定的补偿。”崔根旺说。

如今,灏旺园林的客户遍及全省各地及周边省市。凭着诚实守信的经营理念,崔根旺赢得了客户的信赖。去年,鄢陵花木市场通过网络投票评选出“最美苗木人”,崔根旺获得了2018年度“最美苗木人”评比冠军。

### 带领社区群众致富

马栏镇于寨社区紧邻鄢陵县城,人多地少。过去,社区群众大多种植蔬菜,收入来源以销售蔬菜为主。但是,种植、销售蔬菜的收益较少。

2013年,崔根旺被推选为社区副主任。2018年,他任社区党支部书记。作为社区“两委”班子成员之一,崔根旺发挥自己优势,帮助、引导社区群众流转土地近1000亩,发展花木产业,每年承接绿化工程3000多万元。目前,于寨社区群众开办园艺公司近20家,该社区已经从蔬菜种植基地转变成花木基地。

为帮助群众致富,崔根旺免费为种植户提供花木种植技术和市场供求信息,并发挥自己人脉广的优势,帮助种植户销售苗木。他曾经帮一户种植户销售美国红枫,销售额十几万元。

崔根旺热心社会公益事业,积极投身精准扶贫工作。他优先录用有劳动能力的贫困户到自己的



崔根旺

种植基地务工,近年来共为十几户贫困户提供了工作岗位。

自进入社区“两委”班子以来,他发挥党员的先锋模范带头作用,带领群众修建村里的道路,改善社区学校的办学条件。2014年,他垫资十几万元,重修了社区的“连心路”,使石庄自然村与于寨自然村连接起来,并与县城东环路相通。在修路过程中,由于道路穿过崔根旺的种植基地,他二话不说,主动把树移栽出去,为修路提供便利。

逢年过节,他都去看望、慰问社区的孤寡老人和贫困户,关心他们的生活,为他们送去生活必需品。近年来,他累计捐款捐物10多万元,树立了良好的企业形象。他多次被评为优秀共产党员,还被授予2017年度“鄢陵最美人物”称号。



上图:6月7日,受长葛市红十字会邀请,许昌有为医疗器械有限公司参加长葛市2019年“爱心助学”志愿服务活动。图为该公司负责人在志愿服务活动启动仪式结束后,为志愿者和考生家长演示心肺复苏技能。

魏东雅 摄

右上:6月7日,在长葛市第一高级中学门口,长葛市青年创业创新联合会组织会员开展“爱心助学”志愿服务活动。图为志愿者向考生赠送矿泉水。

魏东雅 摄

右下:6月7日,鄢陵县关工委有关人员带领爱心企业张丘百货的志愿者到鄢陵县第一高级中学、第二高级中学开展志愿服务活动。图为张丘百货志愿者为参与爱心送考的出租车司机送上矿泉水。

刘向华 张永博 摄

