

大学生创新创业教育（四） （优秀创业校友）

华文海：工欲善其事 必先利其器



华文海，南阳金正珠宝责任有限公司董事长。1991年毕业于南阳理工学院工艺美术专业。1989年考进南阳理工学院企业管理系，后来转到工艺美术专业。1991年跟随1988级学生提前一年完成学业。在校期间他勤工俭学每天打扫男生宿舍楼一个门洞一至六楼的楼梯和卫生间，每个月有60块钱的“工资”。由于学习任务不重，每周六的下午他都会回家干农活，周日从家里驮来蔬菜带到菜市场批发给商户。大学的经历锻炼了自己克勤克俭、吃苦耐劳的精神。

毕业后好多同学都是坐等分配，或者利用各种社会关系去寻找理想的就业单位和就业岗位。1991年9月底的一个晚上，华文海和几个同学一起骑车回学校的路上看到南阳玉器厂与南阳珠宝玉石协会联合主办的第一届“全国珠宝玉石展销会”，一些市民前去观看询问，但并没有购买。他凭直觉认为机会来临。第二天他便主动找到厂长，向其提出建议成立临时“珠宝玉石检测台”义务提供免费鉴定“珠宝玉

石”服务，获得了厂长的认可和支持。后几经挫折解决了户口入市的问题，他被分配在玉器厂的供销科上班。勤快、勤奋、勤劳让他很快得到了玉器厂管理层的好评和领导层的重视。后来发现金店这桶金，便说服领导，筹备“金店”。通过他的运筹帷幄，金店生意兴隆，名声大震。后玉器厂调整产业结构时，金店资金被压缩，难以正常运行。后来通过人际关系和影响力，几经波折与父亲一起成立金正珠宝公司。有了自己的企业，有了自由施展的平台，金正珠宝公司在夹缝中成长，生意越做越好，企业越做越大。他还制订了一些管理方法和员工福利政策，为大学生提供就业岗位，开展一系列公益活动，使金正珠宝深入人心，成为南阳消费者心中名副其实的“黄金珠宝第一品牌”。

苏建：适合自己的才是最好的



苏建，烟台荣辉软件有限公司总经理，2004年毕业于南阳理工学院计算机软件专业。毕业之初作为IT岗位的员工筹备中国银行保险烟台中心支公司，到2009年任职浙商保险栖霞支公司副总经理主持工作。

2012年正赶上医疗行业信息化建设处于高速增长期，于是他选择了创业的行业——医疗信息化。在医疗行业上能够开发的信息化项目有上百个，经过自己同毕业时就职公司老总的联系，自己和医院的交流，和老总的沟通等方式后，他决定成立烟台荣辉软件公司。由于刚刚成立，各项工作都不好展开，于是他们分头去各个医院进行项目需求额采集，通过学习书本知识来补充大脑中的欠缺，凭借着对项目自信 and 百折不挠的精神，公司业绩开始有了显著的提高。而后对于公司人力，物力不断扩大，资金方面得到了缓解和突破。随着公司的不断壮大，合作当面有了很大的进展。他开始注重技术研发的投入，先后和医院合作开发临床路径系统和移动医生、护士工作站，为日后研发一体化做铺垫。同时他与山东省卫生厅的交流，把公司项目的特点和未来的发展前景都进行了探讨，得到了省厅领导的重视。同时为公司发展奠定了坚实的基础。

他说，创业要从自己熟悉的事情开始，客观评价自己，不要做高新技术和市场不成熟的行业，最好不要合伙，要有非常强的执行力。

邢清强：集聚校友力量 实现企业腾飞



邢清强，现任郑州科威腾机电设备有限公司总经理。1999年至2002年就读于南阳理工学院电气自动化专业。

大学时邢清强对两门课程情有独钟，模电数电和可编程控制，做毕业设计时在殷老师的指导下专心致志地做了 Omron 的可编程控制器控制电机控制系统，学到了很多以后求职需要的知识和经验。谈到求职，邢清强表示专业基础知识和动手实践能力是求职中最重要的两份自荐书，同时工作能力和工作态度也需重视，相反现在公司很少看学历。

2002年毕业后，他来到郑州某单位从事自动化行业的销售和现场调试，那时工资水平低且没有保险和统筹，不过主要是学习实际操作能力。2004年，他去到一家刚成立的公司负责销售和技术支持的工作。通过两次工作经历，2007年，一直有想法创业的邢清强和其他几个南阳理工学院校友一起成立郑州科威腾机电设备有限公司，邢清强任总经理。公司以“今天我以校为荣，明天校以我为荣”为宗旨。公司以学校往届毕业生为主要骨干，在郑州自动化行业创立了良好口碑，打造了南阳理工学院在自动化专业、设备制造、工厂的良好形象。

公司发展至今，在没有资金、人脉关系的背景下，从开始是 4 人发展到现在的 36 人，其中 31 人为南阳理工学院毕业生。2013 年度产品销售额近 4000 万元，2014 年度公司预计产品销售额在 5000 万。现在已发展成三家公司，为适应快速发展的工业自动化行业，又联手成立了一家专门从事工业机器人开发与应用的公司。

邢清强的管理经营公司的经验就是工作氛围比较轻松；公司制度大家一起协商；所有业务人员必须具备技术能力；尽可能多的提高员工的收入；股东家属及亲戚不参与公司运营。正是有了邢清强严格谨慎的管理模式，公司销售在自动化行业属于绝对领先企业，代理的品牌中有技术含量的产品在全国几百家代理商中属于前几名。

李雪峰：双手去创造美好未来



李雪峰, 2002年至2006年就读于南阳理工学院计算机应用专业, 现任河南新兵锋软件科技有限公司总经理。2002年, 李雪峰来到南阳理工学院, 他一直觉得学计算机专业是一个稀里糊涂的选择。当时的他, 对编写程序完全没有概念, 甚至是电脑的基本使用也了解很少。作为班里学习委员的李雪峰连自己的专业知识都学不好, 更谈不上去帮助班里同学学习了。但他没有放弃, 2006年3月他加入了学校的一个创业社团学习, 从那里学习到了很多创业知识, 让他有了通过自己的双手去创造美好未来的想法。

2006年毕业后, 得到了某公司三个月实习的机会, 一个月400元钱, 其中还包括150元钱的伙食住宿费, 条件虽然艰苦但他任劳任怨, 认真地做好自己的工作。每天早上李雪峰去上班时, 都会发现隔壁办公室的一个领导提前几十分钟打扫办公室的卫生, 把窗户和门擦洗地干干净净。发现这个细节的他在之后三个月实习的时间里, 每天坚持比上班时间早到30分钟帮领导打扫办公室卫生。

公司开会的时候, 领导赞赏这个默默无闻的实习生说, 李雪峰是一个有知识、有文化的大学生, 却没有架子, 宁愿在办公室打扫卫生。

第二年李雪锋就在领导的引荐下转正成为了正式员工。之后慢慢做出成绩的李雪锋遇到了分叉路口，是选择接受公司编制还是选择自己创业，最终在深思熟虑后他选择了一条荆棘丛生却有着美好前景的创业之路。2009年，他和自己的同伴成立了河南新兵锋软件科技有限公司，任公司总经理，正式开始了自己的创业之路。“尽力、随缘、感恩、稳重、共赢”是他做人和公司做事的基本准则，严于律己，宽以待人是对待自己和别人的基本态度，坚信付出一定有回报是他创业之路上一直推崇的信念。

姜伟：用脚踏实地向成功迈进



姜伟，1999年至2002年就读于南阳理工学院应用电子专业，现任杭州志卓信息技术有限公司董事长。2002年毕业后的第一年做销售，第二年做技术，仅仅毕业两年后对自己充满信心姜伟就选择了创业的人生道路—成立了杭州志卓信息技术有限公司。创业时间过早，经验不足导致的问题和困难慢慢浮出水面，所要面临的头等大事就是公司生存问题，其次是公司的发展问题。无论是产品的开发、销售市场的开拓，还是客户的服务、团队的建设等多方面的内容都需要团队一次次的考虑和分析。在公司熬夜通宵是家常便饭，每天的生活基本就保持上班、吃饭、睡觉“三点一线”。成立公司后接到客户第一个订单是做搜索引擎的自然排名，客户要求半个月达到合同效果，在当时国内根本没有相关技术文档的情况姜伟与同事自己通过查找国外相关技术资料，经过一周通宵达旦的研究与实施最终圆满完成客户的要求，成功的喜悦让过去所有的辛苦化为乌有。在公司管理中，姜伟重视团队合作，一直将公司的平台塑造成全体员工共同创业和发展的舞台，因此在公司内部成立创业基金100万元，奖励有好的创业意见的开发者。

只有把公司发展变成大家的共同目标时，公司才能更快的发展。
历经十年风风雨雨，目前姜伟公司已经拥有团队成员 165 人，2013 年公司销售额突破 2500 万元。公司旗下 B2B 平台《全球塑胶网》至今连续六年荣登中国电子商务行业网站 100 强。

张欣：一路拼搏只因不甘示弱

初见张欣学长，是在美景鸿城建设的繁忙工地上。记者了解到这个项目是总建筑面积 16 万平方米，拥有 6 栋 107 米高层建筑的庞大工程，而张欣学长担任的就是这项工程的项目总监。记者不禁心生好奇：毕业于我校商学系的张欣学长是如何跨越到一个与自己专业相去甚远的行业中，并打拼得如此成功呢？当记者向门卫问及张欣时，门卫笑着说：“这么大个工地，别人我还记不得，问他啊，我还真知道。每天来的最早，走得最晚，遇到天气不好，他还会半夜来工地上转一圈才放心。”



张欣是我校 1994 届商学系学生。时光荏苒，十多年的光阴并没有冲淡张欣对母校的感情与记忆。“上大学时家庭的经济很拮据，‘不甘示弱’的南工精神改变了我的大学生活并影响了我今后的奋斗历程。”张欣笑着告诉记者，在学校他是校、系两级学生干部，而且还一直利用课余时间勤工俭学。“正是大学期间的锻炼提高了我处理问

题的能力，造就了我面对困难的韧性，也是一次偶然的机遇给我打开了另一片天地。”一次偶然的机会，他得到一份在南阳房地产开发公司从事物资供应的工作，初次接触地产业的他便对此产生了浓厚兴趣，所学的专业知识使得他看到这个行业的美好前景。毕业后，他进入了中建七局，利用自己近水楼台的实践机会，他开始自主攻读土木专业的相关知识。“由理转文易，由文入理难”，“刚开始看那些专业书时连符号都弄不懂，学习的难度不言而喻。但我总是用‘不甘示弱’的精神鼓励自己，给自己加压。从基础学起，在工作中不断总结，逐渐把相关的知识啃了下来。”路漫漫其修远兮，张欣在学习的道路上从未止步。建筑业随着我国的经济日新月异，每当有新的设计规范、施工技术、建筑工艺出现时，他都尽可能地在第一时间去学习掌握，并顺利考取了结构注册师和一级建造师的资格证。

2003年，张欣到郑州发展，刚到郑州时被聘为郑州经贸学院的老师，兢兢业业的他对工作中的每个细节从不敷衍了事，无论多么棘手的问题都要弄个清清楚楚、明明白白，常常通宵达旦、废寝忘食地查阅资料、钻研业务。“这是对学生负责，更是对自己负责，搞建筑不比别的，容不得一点马虎。”他总是这样告诫自己。

他在一篇文章里这样写道：“人生如同奥运竞技，我们将终身付出艰辛的演练，不断地突破自己、挑战极限！我要用自己拼搏的汗水诠释南工人‘不甘示弱’的精神！”怀着强烈的创业激情，经过一段时间的探索实践，他成立了黑眼睛视力工作室。创业伊始举步维艰，挫折困难接踵而至。他笑称自己那段日子真的很像“蒸不烂煮不熟捶不扁

炒不爆响铛铛”的一颗铜豌豆。经过近一年的发展，工作室已初见成效，拥有十多名员工并呈现良好的发展趋势。

但获得成功的他并没有忘记回报社会，在一次向贵州黔东南丹寨县贫困学生的资助活动中，他不仅捐了几千元现金，还捐赠了 2000 多元的书籍。他在接受河南电视台采访时坦然地说：“能为社会做点贡献才是人生最有意义的事情。”张欣告诉记者，自己上大学时，有一次课余打工给别人推三轮车，那位雇用他的大伯额外给了他十块钱，“小伙子，我看得出来你是个有志气的孩子，好好努力吧。”正是这多给的十块钱，在他心里播下了一颗温暖的种子，给了他传递温情的动力。

因为不甘示弱，所以一路拼搏。问起长远的规划目标，张欣学长说他已经把“黑眼睛工作室”交给别人打理了，现在正在全力筹备自己在南阳注册的新公司。下一步他要自己组建队伍，在房地产业干出自己的事业。