



# 吕立彪： 果敢知行创富道

文/海南日报记者 魏如松 谭丽琳

永安集团总裁吕立彪。海南日报记者 苏晓杰 摄

提起海南最早的家私商业地产,谈及自己的创富路,永安集团总裁吕立彪,显得从容淡定:“只要选对了目标,就要持之以恒将其做好,纵然有太多曲折与艰辛,只有行动才能证明自己的选择。”

知行合一,往往很难做到,而吕立彪却凭借着恒心、坚持、果敢、冷静……不断为企业发展做出清晰的决策,在稳健的执行力中将企业带入佳境。

在海口蓝天路,徜徉在自己一手创立的永安家私广场,永安集团总裁吕立彪在信手拈来的精致优雅之间,多了一份享受生活的自由品味。

## 为了梦想毅然辞职

吕立彪是个拿定主意,就会立即执行的人,他的一言一行都透出一份坚毅与果敢。

小时候,吕立彪在澄迈度过了自己的少年时光。1986年,高中毕业的他,考入了海南大学理工学院,就读应用电子专业。

“我是个不甘寂寞的人,大学毕业时,虽然进入了一家非常知名的电子企业工作,但现实与理想之间相去甚远。为了自己内心深处的理想,我还是坚定了自己的选择。”

大学毕业后,吕立彪被分配到海南省电子工业总公司无线电四分厂工作。当时,和他一起分来的20多个大学生在车间当工人,每天周而复始地重复着简单的工作。

“我更喜欢经商,大学时,我和几个同学就开始学着做生意。”当时,吕立彪和几个同学利用课余时间蹬着三轮车到海口龙华路批发汽水,再运到学校的操场、宿舍,卖给同学们。“看着一箱箱卖出去的汽水,当时心里特别满足。”

吕立彪说:“当时厂里生产汽车收音机、小型变压器等产品,我结合国内的市场情况,写了一份产品营销报告给厂长。厂长看后,第二天就把我调到了供销科。”

在供销科,虽然每月有稳定的收入,但吕立彪并不满足:“当时流行一种叫做铃木王的摩托车,大概需要2万多块钱,要想买上一台,单靠工资是远远不够的,更何况我还有其它很多的梦想。”

为了自己的梦想,吕立彪辞职了。

## 初涉商海找准定位

辞职,意味着自断后路。

“我当时什么都没有,和待业青年一样。”怀揣着梦想,吕立彪开始在社会上闯荡。

1990年代初,对海南来说是一个火热的时代,大量拥有“创业梦”的人涌入海南。

1991年,海南省商业中心商场招聘经理,吕立彪前去竞聘,商场老板欣然应允。“可能是我看上去年轻有冲劲吧,我顺利通过了面试,开始做商场经理。”吕立彪回忆,不到一年时间,因投资方将商场转为他用,他这个经理又再次“失业了”。

“我最终的理想,就是要自己当老板。有了商场管理经验,我下定决心,成立属于自己的公司。”吕立彪看准了销售红木家具的前景,“红木家具历史悠久,选材考究,工艺精湛。海南是热带地区,非常适合使用红木家具。只要在工艺、款式上做出特色,红木家具在海南一定很有发展前景。”

吕立彪数次到广东考察,理清了进货渠道,选定了公司地址,1993年,他的第一家公司正式成立,开始经营红木家具。

进货、押车,有了自己事业的吕立彪干劲十足。由于红木家具价格较高,非常占压资金,创业之初,这一难题时常困扰着他:“找朋友,求亲戚,东借西凑,公司就是这样一路走来。”

随着老百姓居住条件的改善,红木家具在海南的销售情况一路看好。1994年,吕立彪在国贸又开了一家分店。

新店开业不久,善于思考的吕立彪又有了新的想法,要在海南开办一家红木加工厂。

“办工厂要投资厂房、设备等,起初并没有什么把握。我就到广东考察,并订购了机器设备。在1995年,我创办了海南第一家红木家具厂。”吕立彪说。

“当时,家私厂在金牛岭人工湖旁租了一块空地,搭建起简易的竹棚做厂房。第一件产品做红木太师椅,但产品出来后,效果并不理想,根本就是一个四不象。”吕立彪说,第一件产品没有成功,关键是技术人员的设计素养不够。

吕立彪当机立断,再次北上广东,高薪聘请设

计人员:“要有匠心独具的设计师,不断推出具有文化底蕴的特色家私产品,才会市场上站稳脚跟。”

实践证明,吕立彪的这一判断是正确的,即使在海南房地产低潮时期,由于产品定位好,用材质量过得硬,厂里生产的红木家具在市场上一直极受欢迎。

## 知行合一果敢出击

红木家具厂生产的家私越卖越火,吕立彪的生意也越做越大。

然而,眼前的成绩并没有让他停滞不前:“我是一个充满危机感的人,经常会反思自己所做的决定。办企业,就要有远大的理想与抱负,不能一成不变,要不断创新。”

1998年,吕立彪把家私商场开到了成都、长沙等地。

“之前,只是在岛内做生意,眼光、见识有限。走出去后,跟内地的企业家交朋友,我从中学到了很多。”在成都开家私店,吕立彪与家私店开发商成为朋友,发现他们只做租赁环节,在商业地产领域,一次性投入,长年都有收益。

从岛外看到这一成功经验,吕立彪回海南后即决定开发海南家私业的商业地产。

当时,海南的家私行业,还没有一家像样的商场供家私销售商使用:“当时的商家,大都在一些简易的房子里出售家具,我看准了这个商机,1999年在蓝天路租了一块地,创办家私广场。”

1999年之前,海口蓝天路在当时的海口机场带动下,热闹非凡,鼎盛一时。但随着美兰机场的启用,蓝天路忽然间变得人流稀少。

吕立彪看出了这条街,他认为低潮中蕴藏着巨大商机,兴建大型家私广场,可以改善当时海南家私销售点过于分散的局面,他兴建了总面积2万多平方米的家私广场。

用先进的管理经验,为业主提供优质的管理服务。时间不长,就有100多家、近2000个品种的国内外知名家私品牌进驻家私广场。

“当时,只是销售红木家具,我的企业就可以盈利了,但不如做商业地产项目产生的利润大,租金可以回收几十年。”吕立彪选准了商业地产这一方向,毅然付诸行动。

2002年,海口市扩建龙昆南路。当时,龙昆南路街道两旁有近百家家大小小的家私商铺,搬迁后到哪里做生意成为众多家私经营业主担心的问题。

得知这一消息后,吕立彪把握时机,快速出击,把闲置多年的蓝天路原南方候机楼改造扩建为又一座家私广场:“我组织300多名装修工人,日夜加班,硬是在10天内把原南方候机楼改建成了一座近2万平方米的大型家私广场。”

该家私广场建成后,经营业主纷纷入驻,巩固了永安集团在海南家私行业中的地位。

知行合一,往往是一件很难做到的事情,而吕立彪凭借着恒心、坚持、果敢、冷静……不断为企业发展做出清晰的决策。“很多事情,尽管有时已经作出正确的判断,并且已经作出了决定,但是如果没有恒心,同样不会成功。其实,企业的发展是一个渐进的过程,没有耐心去等待,结果往往总是事与愿违。”

吕立彪坦言,自己事业发展中,资金、技术、人才等问题时常困扰着他,然而,他却从未因此放弃。“无论遇到什么困难,我都没有想过放弃。在哪里跌倒,我还可以爬起来继续前行,从没有想过退缩。要耐得住寂寞,这种恒心太重要了。”

知己知彼,百战不殆。如今,吕立彪依然不定期对自己的决策进行评估,分析企业该如何发展:“这几年,房地产行业发展势头很好,但我坚持只做自己熟悉的家私行业。我做商业地产,一定是与家私行业相关的。因为专一,所以专业,力争把家私广场的管理做到完美。”

十余年时间,看着自己的事业从无到有,从小到大,吕立彪一直很自信。与他同时创业的民营企业,有的已经消失,而他的事业则渐入佳境,这也同样证明了他自己的价值:“选择创业,就是选择了一种人生态度,只有行动才能证明自己的选择。”