

加快建设经济强省美丽河北

奋力谱写中国式现代化建设河北篇章

承德日报社 宣



“做食品一定要做良心产品。”从彩钢行业转行做起食品行业后,承德华朗食品有限公司董事长李华东将这句话当作自己的座右铭。

多年来,李华东始终坚持“质量第一,顾客至上”,一心一意做良心食品,让百姓吃得放心,吃得健康。如今,与时俱进的李华东结合现代技术严把质量关,采用高端设备制作果脯、果汁,多渠道开拓市场,带动当地农民就业,将天然、健康、美味的食品推送到全国各地。

跨界发展 创业遇“瓶颈”

2006年,外出打工的李华东,在经历了漂泊和迷茫的生活后,毅然选择了返回家乡——滦平县西沟乡,探索人生的目标和方向。但他不甘心一辈子在家守着几亩薄田过日子,凭借在外学习到的建筑工程知识,他组建了彩钢销售和安装队伍,成立了彩钢工程公司。期间,他虚心学习、扎实经营,在短短3年时间里,凭借着敢闯敢

干、大胆创业、吃苦耐劳、勤奋好学的精神与毅力,他经营的滦平华鑫彩钢钢构工程有限公司已经在本地行业中赢得了良好的口碑和业绩。李华东为人谦虚,提起在彩钢行业的成功,他说这是遇上了国家的好政策,才让他积累了人生第一笔财富。

2014年的秋天,李华东回滦平县西沟乡老家途中下车休息时,站在路边,看着眼前一望无际的田野,风光甚美。但是,看到堆在果园里滞销的水果和辛苦劳作的乡亲,李华东觉得自己应该做些什么帮助他们。此后的行程中,李华东思绪激荡,他想通过发展农业产业来改变乡亲们的生活,他想为家乡经济的发展转型贡献力量。2015年3月,为顺应现代新发展理念,李华东带领原彩钢公司的员工们,从传统矿山工程企业成功转型,承德华朗食品有限公司应运而生。只是让李华东想不到的是,隔行如隔山,从彩钢行业跨界到食品行业,他遇到了很多难题。

承德华朗食品有限公司在试运行期间,投入资金7000余万元。高标准

的厂房建起来了,最新的设备也随之引进,可是问题也一个接一个浮现出来。“当时,我们的领导层是从彩钢行业转型过来,对食品行业毫无经验,而我们又把解决当地农民就业当作主要目标,试生产阶段就遇到了技术瓶颈、人才瓶颈、销售瓶颈等一系列问题。”李华东回忆过往,不禁感叹。对他而言,那段时间可以算是多年创业以来最不顺心的时期,甚至有些不知所措。

找准时机 变中求生机

虽然事业发展陷入了迷茫,但是在商海中沉浮多年的李华东并没有认输。他将这些看成是一种磨练,并迅速对公司发展作出调整。李华东找到了一位业界的朋友来当公司的顾问,生产技术提升的同时,也为产品重新定位,让产品更健康、更有特色、更具市场竞争力。

就在此时,李华东又看准了国内电商平台崛起的机会,将公司的主干业务定位为电商产品供应链,也就是与知名的电商平台合作,加工生产优质的果脯、果汁产品。这些改变为公司带来了生机,他们接到了自公司成立以来的第一单业务。李华东说,华朗的第一单业务就是一笔大单,与“百草味”的合作,让企业所有的员工为之振奋。

承德华朗食品有限公司创业过程中,赶上了坚果零食行业电商发展迅猛的时代,“三只松鼠”“良品铺子”“百草味”“沃隆”等品牌开始被大家所熟知,无论是销量还是品牌影响力都节节攀升。在这个时候能够成为“百草味”的产品供应商,那无疑是占尽了天时地利的优势。就在华朗食品近百名员工沉浸在喜悦中时,谁也没想到,他们马上又要面临一个危机。

当时,“百草味”公司的高层来华朗考察,对于华朗先进的设备、生产理念以及产品质量都给予了高度评价。最初的合作可谓一帆风顺,可在2017年底,一批产品检测中,有一项指标虽然达到了国家规定的标准,却与“百草味”要求的高标准存在着差距。李华东当时迅速找到了出现疏漏的地方,并提供整改的方案,但“百草味”还是决定终止合作。

这件事的发生,至今在李华东心中都留下深刻的印记。在他看来,这是创业路上生动的一课,让他更加意识到,符合标准不是目标,每项指标都远远优于国家规定标准才是产品取胜的法宝。“与‘百草味’终止合作后,当时面临着100多名职工无工作可做,企业运营压力上升。”李华东感叹,就是从那个时候开始,公司开始改革,充分市场化,不再单一依赖一个大客户。

生死存亡之际,李华东决定放手一搏。他召集所有业务人员,带上升级后的产品,由他带队在全国各地跑市场。他隐隐觉得,危机就是转机的开始,如果这次转型成功,他们将摆脱只服务一两个大客户的风险和被动局面。

这次的背水一战结果如何呢?显而易见,通过团队的努力,他们成功了。从单一依靠一家大客户,到服务百余家合作伙伴,李华东的改革成功了。现在说起这段经历,李华东已经云淡风轻。可是华朗食品的员工都知道,当时如果不能跨过这道难关,就没有了今天的发展壮大,是李华东在危急时刻的沉着冷静,果敢非凡的领导力、号召力,为员工树立了自信心。

在食品行业打拼的这几年,让李华东明白了一个道理:仓储和冷库建设一直是行业痛点,有了这些才能做到原料可控、价格可控,还能为企业降低成本、

保证品质,从而带动产业发展。2019年,在经历诸多波折后,承德华朗食品有限公司迎来了真正的抉择时刻。这一次,李华东依然没有犹豫。

创业路上 有机会也有挑战

建立自己的仓储,选好场地,作好规划,资金又成了问题。滦平农商银行在了解到李华东的情况后,多次考察项目,带来了行业内技术和营销人员,与李华东一起进车间,一起排查运行中可能遇到的问题,在充分完善制定二期运营规划后,滦平农商银行为李华东提供了贷款资金。二期仓库建成后,公司存储能力达到了1万吨。

目前,华朗食品一期、二期的员工已达到180余人,其中90%以上都是当地村民,大部分员工的每年工资都达到了5万元。企业前景发展广阔,吸引了越来越多打工的年轻人返乡创业,回馈家乡。“我以前在外地打工,在华朗成立后,就来到公司,在家门口找到一份称心的工作”,负责仓库管理的一位员工说。华朗食品成立多年来,吸收了很多外地返乡人员,带动了一大批人就业,大家对目前的生活都很满意。

从始至终,承德华朗食品有限公司的定位都是国内优秀电商品牌的产品供应链,在保证产业链高质量运行,为合作伙伴做好高品质供应的同时,他们的自有品牌“果与果”也随之诞生。

“果与果”从诞生之日起就有着互联网电商基因,除了通过公司电商部门直播销售之外,还亮相了“东方甄选”直播间,相关商品上架几分钟后,就被抢购一空。

很多人都在好奇:是什么样的机缘巧合让华朗食品与“东方甄选”有了合作的契机?李华东的回答让很多人有些意外:其实就是在观看“东方甄选”直播时发现里面有合作联系方式,马上联系对方推荐自己的产品,对方也用高效的速度审核、化验、试吃了产品,然后达成合作。这听起来有些戏剧化,却也在情理之中。

如今,华朗食品真正走进了高效、科学、健康的运行轨道,也摆脱了隔行如隔山的困境。二次创业历程,带给李华东太多的感悟,采访中,李华东多次提到,要感谢在这条路上,曾经帮助和鼓励他的人。

说到未来规划,2023年“果与果”会继续与“东方甄选”合作,也会分期推出更多样的优质产品,让消费者尝到这些果脯、果干酸甜滋味的时候,了解承德,了解普通话之乡滦平。李华东认为,能够帮助家乡人做点事情,能够在乡村振兴的路上做点贡献,让他感到非常幸福。

《创业路上》节目播出后,李华东感受到了多方的关注,这也更坚定了他前行的决心,希望在未来的发展道路上能为家乡作更多的贡献。

创业路 农信情

承德农信社 承德日报社联合主办
(之三十四)