



为追求梦想放弃“铁饭碗”

不安分，他成了大老板

本报记者 李虎 本报通讯员 田野

在常人眼中，泰安安太检测设备有限公司总经理郝云鹏非常幸运，因为他一毕业就端起了“铁饭碗”，有了一份收入还不错的工作。但青春的不安分，促使他舍弃手中的“铁饭碗”，从一名业务员做起，直到组建了自己的公司。6年时间里，他的公司从创业时不足10万的启动资金，发展到现在的固定资产400万。

入职：一个月能拿800块

12月2日对郝云鹏来说有特殊意义，因为这一天是公司成立6周年的日子。在高新区的一座办公楼里，记者见到了郝云鹏——一个生在上世纪70年代末，个子不算很高，但性格中却颇有“80后”特征的青年创业者。他的办公室窗户很多，非常明亮，虽然已是冬天，但阳光照在人的脸上，还是感觉非常温暖。

“我2001年从青岛大学毕业，当时学的是

机械专业，家人都是铁路职工。那时我在大学里当班长，还是党员，一毕业就被济南铁路局看中，在铁路局当起了一名见习生。”郝云鹏说，刚去就被分配到车间当工人，见习工资一个月800块钱。

“当时我所在的那个单位负责生产活塞，每个活塞都要二三百公斤重。我每天的工作就是等一道工序完成后，把活塞再推到下一个工序。虽然自己也有180

斤，但与几百公斤重的活塞比起来，实在是微不足道。下车间的生活令我难忘，我清楚地记得就是在最初的那三个月里穿坏了两双鞋。”郝云鹏说，虽然很累，但他十分感谢那段时间的磨练。

“越是艰苦的地方，不仅能磨练人的意志，还能让人学到很多生存的本领，这是我从工作中总结出来的，这为我以后的工作奠定了基础。”郝云鹏说。

不安分：下海去当业务员

三个月的车间工作之后，郝云鹏被分配到铁路局干部处工作。原本以后的日子就可以这样过下去了，但他心中一股不安分的意识逐渐膨胀。

“我在大学里十分喜欢自己的专业，工作后虽然与同事相处得都不错，但还是想从事自己得专业。”郝云鹏说，当时他是抱着子承父业的心态进入铁路系统的，但后来越发想去从事自己的专业，所以当时内心一直十分纠结。最后还是觉得年轻人就得去奋斗，所以他辞掉了工作，重新去找工作。

“我们这一代人在上学时就遇到了很多次体制改革，可能社会环境促使我喜欢有所改变。在大三的时候，我就憧憬着将来能够运作一家公司，让同学们在这家公司里一块工作。但等到毕业的时候，海信、

海尔等大企业都在大量招人，很多同学都去了这些企业，所以这个梦想就没能实现。”郝云鹏失望地说。

2002年9月，郝云鹏找了一份销售机器的业务员工作。“刚进公司每月工资450元，还不如刚毕业时的工资多，但我很喜欢这份工作，因为我找到了自己喜欢的行当。”郝云鹏说，他还是喜欢深入一线，一进公司就向领导请求到车间里去，领导答应了他的请求，就这样他在车间一干就是三个月。

“三个月后，我就去跑业务了。但公司要求业务员穿西装见客户，我就花1300块钱给自己买了身西服，一下花去三个月的薪水。”郝云鹏说，他买了西服就去了安徽，因为在车间里干了三个月，所以对公司产品的性能、技术都十分了解。他不管遇到

什么问题都能对答如流，客户也很满意，一下就签了40万元的订单，这让他信心大增。

“现在有很多人看不上推销员这个职业，但我看来，推销员是最高尚的职业，真正优秀的推销员远不是与客户整天吃吃喝喝，想方设法巴结客户，而是技术和知识的推销，让客户能够得到他所需要的东西。”郝云鹏说，记得有一次，大年初八他便从家奔赴西安的一家建工质检总站去推销设备。充分运用自己所学的知识，为客户服务，这让客户非常感动。那家质检站的站长对他说：“小郝，不管你们公司的设备怎么样，你这个人很有职业道德，我们愿意要你们公司的产品。”就这样，郝云鹏签下了一笔接近80万元的大单。

创富路：除了激情一穷二白

正当事业有起色的时候，2003年的一场非典让公司受到严重打击，业务员无法出门联系业务，郝云鹏只好辞职到北京当了一名北漂。

“当时在北京有几个同学，一开始是奔着同学去的，后来跟同学一起当过业务员、服务员，还在中关村附近摆过地摊。大约半年后，一次偶然的机会，我跟几个朋友一起去成都参加一个展会，在展会上偶然发现产品检测设备是一个新兴市场，有很

大的市场潜力。所以就与朋友在河北承德合伙开了一家公司，效益还不错，但后来要结婚，所以就回到了泰安。”郝云鹏说。

2004年9月份，郝云鹏开始筹划在泰安开公司。在朋友的帮助下，2004年12月2日，郝云鹏的公司终于开了起来。“当时手头只有不到10万块钱，公司一共5个人，就在一间租来的房子里开始了创业旅程。”郝云鹏说。

“那年的冬天特别冷，屋里只点着一

个小炉子，5个人就把床搬到了破房子里，在里面搞设备研发，画图纸。又找人按图纸作出零件，然后他们5个人再把设备拼装起来。”郝云鹏说，刚开始创业时，除了激情，可谓一穷二白。因为他们是做标准化检验设备，很多设备都要按照国家的标准来做，但手头又没有这些参照标准，当时很困惑。幸亏后来有泰山区质监局为他们提供标准化支持，他们的产品才终于能够做出来。

谈创业：人生要干成几件事

“我虽然属于一名创业者，但非常反对有些大学生口中所谓的创业。创业必须发挥自己的优势和专业，现在很多大学生看着什么赚钱干什么，有的甚至去卖肉、开餐馆，这些与他们的专业知识有差别，这不算创业，这只能叫混。发展好了最多叫混得好，没有发挥他们在大学里学到的

专长，去做了一项不适合自己的工作，这只能耽误时间。”郝云鹏说。

“人生要干成几件事，我一直持这种观点。”郝云鹏说，可能很多大学生创业之初赚了钱，但用大好青春去做自己并不擅长的事情，对社会也做不了多大的贡献，再过去几十年回头看，可能会发现这是

一种对人生的损失。

“创业选对行业很重要，其次还要选对创业的地方。”郝云鹏说，虽然现在公司的固定资产也有400万左右了，但一直还在路上，与很多成熟的公司相比还有差距。对家乡的眷恋和热爱，让他一直愿在泰安努力创造人生价值。