



# 何帮喜：世界保龄球的王者

22年前，他身背一把锯子，怀揣120元钱，带着弟弟，从安徽无为来到陌生的京城打工，追寻梦想的城市生活；22年后，作为世界上最大的保龄设备制造商，他带领希玛集团，不仅填补了中国在这一生产领域的空白，而且站在了世界保龄行业发展的最前沿。其产品在国内占有75%的市场份额，销往30多个国家并占据30%的国际市场份额。 记者 俞宝强 王松青



档案

何帮喜

安徽无为，1963年生，十一届全国人大代表，北京安徽企业商会会长，全国劳模，希玛企业集团总裁。

【人物感言】

当你真正走上实现梦想的道路时，你会发现，梦想其实并不像你想象的那样遥远。

## 人生第一课是无边的苦难

何帮喜1963年出生于安徽无为县十里墩乡的一个小山村，在家里排行老大，下面有4个弟妹。初中还未毕业，就被迫辍学在家。

“务了几年农，感觉没有一门手艺不行，当时在村里一群年轻人中，我算是爱动脑筋的，动手的能力也比较强。”带着这种想法，18岁的何帮喜遇到当地小有名气的木匠师傅季明成，从此开始了他人生的第一次转折。

凭借着从师傅那里学来的木匠手艺，敲敲打打，他干就是三年多。

何帮喜说，做“小木匠”的人生经历对自己的人生道路影响深远，他从师傅那里学到的决不只是做木匠活的手艺；更学会怎样做人，做一个真诚、善良、勤奋的人；师傅还带给他希望，让他觉得自己的未来充满无限可能性。

## 怀揣120元钱闯荡北京

1988年正月初六，带着到外面寻找“希望”的梦想，25岁的何帮喜背着一把锯子，领着15岁的小弟登上了北去的列车。之所以

带上一个弟弟，是因为想给家里减轻负担，减少一个吃饭的人。

何帮喜带着120块钱北上，其中80块钱买了火车票，到北京时只剩40块钱。他和弟弟在西直门立交桥下一个菜市场的工棚里安顿下来。一个多月过去了，何帮喜手里只剩下2块4毛钱，他每天举着一个写有“木工”的纸牌，又冷又饿，几乎要绝望了。

这个时候一对寻找木工装修厨房的老夫妻出现在他面前，可是看到何帮喜一副落魄的样子，这对老夫妻投来怀疑的目光。何帮喜告诉他们，自己可以先干活，干完活后如果满意就付钱，不满意就算白干。

这番话打动了老夫妻。何帮喜也得到了干活的机会，他从早上忙到天黑，厨房装修完后，他又顺手清理了垃圾，把房间打扫得干干净净。

老夫妻非常感动，当场给了他40元钱，并请何帮喜兄弟二人去饭店吃了一顿炒饼。何帮喜挣到了打工生涯的第一笔钱。

## 敢想敢干缔造保龄神话

回顾创业历程，何帮喜的感言很简单：

敢想敢干。

因为敢想敢干，他成功拿下北京亚运会的订单，赚取人生“第一桶金”。1989年，亚运会技术筹备小组面对社会招聘木工，考试的题目既简单又苛刻：打一张斯诺克台球桌，标准要达到英国原产水平。何帮喜开始钻研台球生产工艺，一举获得4项国家专利，在改变台球设备依赖进口的同时，也改变了自己的人生轨迹。

1990年的一天，何帮喜带人到北京丽都饭店安装台球桌。旁边的一间房子里同时正在安装的一种“新鲜玩意儿”引起他的好奇，这就是当时国内还很稀罕的保龄球。何帮喜了解到，我国每年从国外购买保龄设备要花掉60亿元。“中国人为什么不能造自己的保龄球设备呢？”何帮喜有点想不通。

敢想敢干的何帮喜很快投入了保龄球研制。如今，何帮喜的希玛保龄设备已经出口到美国、德国、意大利、日本、韩国、俄罗斯、印度、阿富汗、苏丹等30个国家和地区，占据了75%的国内市场和30%的国际市场，自主研发的电子回球技术在世界处于领先地位。

# 余智：大智若愚的新徽商

采访余智，是在他巨大的庄园内。当时，已经是下午四点，他正让庄园工作人员给他热了一碗饭，边吃边呵斥着工作人员赶苍蝇。难懂的桐城方言，火爆的脾气，实在难以和一个大型企业老总联系起来。可当他说起企业经营，才发现，这个表面粗鲁的人，其实长着一个智慧的脑袋。 记者 王松青 俞宝强

## 白手起家开创企业集团

上世纪80年代末期，与无数个进城务工人员一样，余智离开桐城老家，跟老乡一起上北京，寻找一个可以多挣点钱的饭碗。和众多文化程度不高的务工人员一样，余智也换了无数个工作，经历过很多次的失业，“甚至吃了上顿，下顿在哪都不晓得。”

“打工，永远只能解决温饱，这样下去，没有意义。”想到这一点，余智开始想着如何自己创业。上世纪90年代初期，他创立了自己的建筑装饰工程公司。虽然很累，很苦，但跟着当时的房地产开发大潮，迅速赚取了第一桶金。

随后，绿化工程公司、生态农庄、房地产开发……到了目前，余智的名下，已经有十余家企业，跨行业、跨地区发展，成了名符其实的企业集团。

## 成功之道就是执行力至上

在记者采访过程中，余智不时对记者表示歉意，要中断采访。因为，他随时会想到

企业重要事情，并随时安排员工去执行。记者注意到一个细节，安排任何一个任务，余智都规定了任务完成的具体期限。

“我是民营企业，最关键的是企业执行力。如果拖拖拉拉，我的企业早垮了。”余智如此对记者表示。

余智认为，企业在做大的过程中的确会有很多问题，最需要解决的问题仍然是执行力不强的问题。表现在不能将好的思路落实到具体执行时间表上，导致好的思路和策略形成空谈；安排工作不到位，执行任务拖拖拉拉、没有紧迫感；执行过程马马虎虎，得过且过，敷衍了事。

“执行力低下是最大的黑洞，再好的策略也只有成功执行后才能够显示出其价值。企业执行力差将会断送企业的事业。”

因此，在余智的企业内部，可以随时看到小跑的员工，但每个人都斗志盎然。

## 回报桑梓投资15亿进行造城

虽然自己早已是亿万富翁，但余智没有忘记家乡、忘记安徽。

“我在安徽投资发展的第一个房地产项目，马上就要开工了，我要在这里造一个新的城市，为家乡人民做一个完美的楼盘。”记者采访时，余智兴奋地告诉记者。

余智自豪地告诉记者，这个项目就是位于淮南市上窑镇旧城改造项目区——滨湖世纪城。

南依烟波浩渺的高塘湖，北靠绵延起伏的老鹳山，在占地三千余亩的山水之间，余氏伟业（北京）国际投资有限公司全资控股子公司广华公司将投资15亿元人民币，建造65万平方米的豪宅华庭，并将配套建设占地一千余亩的农业生态观光园、高尔夫球场、商业街、五星级大酒店。

余智还透露，下一步，他除了自己直接在安徽投资外，还将介绍自己熟悉的外地商人，来安徽投资。

“家乡的投资环境越来越好了，为何不回来投资呢，也可以赚钱啊，而且，也为家乡建设做了贡献，两全其美。”看来，外表很粗鲁的余智，其实非常精明。



档案

余智

安徽桐城人，上世纪80年代末期，闯荡北京。北京余氏伟业集团董事长，2009年中华百名优秀徽商。

【人物感言】

不要花架子，不要嘴皮子，事情做好是最重要的。

