



保家卫国时,他冲锋在前,毫不退缩;脱下军装后,他不改初心,踏实苦干,把匠心、忠诚与担当,深情镌刻在创业路上……20年前,退役军人高月吉揣着50元钱,扛着一袋行李,从莒县老家坐上北上青岛打工的长途客车,睡梦中闻言到站随人下车,误打误撞来到胶州市。

20年间,高月吉从事了多个行业,从一名保安做起,一步一个脚印,做到了大型木业公司的总经理。五年前,他抓住商机创办企业,深耕全木定制家居行业,靠诚信、匠心、质量和口碑收获成功,将企业做成当地行业内的翘楚,年产值达1200余万元。日前,记者走进智木良品(青岛)家居有限公司(以下简称“智木良品”),听公司总经理高月吉讲述他不平凡的创业之路。



高月吉展示实木树脂创意茶盘。马丙政 摄。

10 揣着50元来青创业 20年后企业年产值逾千万

莒县退役军人高月吉匠心独运创办“全木定制”系统家居收获成功

打拼 退役后带50元来青创业

“部队是个大熔炉,几年的军旅生活,通过不断的训练和学习,培养了我严谨自律的工作作风,这对我往后的人生产生了积极的影响。”智木良品总经理高月吉告诉记者。1999年,他怀着参军报国的激情投身军营,在武警部队服役期间,锤炼了吃苦耐劳、坚韧不拔的意志品质,抗击非典时曾驾驶防化洗消车执行任务,直到非典疫情结束。2003年,他退伍回到家乡,把2000多元的退伍费留给家里,买了车票揣着50元钱,踏上了到青岛打工的客车。

“也是我运气好,到了胶州正好遇到一个老乡,介绍我到一家木业公司干保安。”高月吉说,当年他扛着行李下车后,不知道该去哪里,也不知道该找什么工作,就硬着头皮打了一辆摩的,从摩的司机口中得知附近有个胶州湾工业园,就花15元打车到了该工业园,幸好司机也是莒县老乡,说这里有一家木业公司缺保安,介绍他去试试,这让他觉得专业很“对口”,当场决定留在这家企业,从保安工作做起,再一步一步提升自己。

创业 全木定制做得风生水起

“创业路上,勇气与毅力并存,一定要把握每一个机遇,踏踏实实走好每一步。”高月吉说,初做保安的这家企业规模还可以,有六七百名工人,他在这里呆了七年。由于工作认真,能力也比较强,第二年便当上了保安负责人,后来又从事后勤、行政等工作,一直干到部门经理。再后来,他应聘到了黄岛区(现西海岸新区)的一家木业公司当副总,负责营销工作。干了四年后,又到胶州市胶东街道的一家木业公司任总经理,主要从事全木定制业务。2017年,他在胶州市胶西街道创办了自己的全木定制加工厂,2019年整体搬迁到胶州市的李哥庄镇,并拥有了自己的商标和品牌。

“胶州这个城市文化积淀比较深,具有较强的开放性和包容性,对外来人不欺生或者瞧不起,这种文化感染力让我很敬佩。”高月吉坦言,他的全木定制业务主要是大商配套、直营店面。直营店面主要是在城阳区有两个直营店,在胶州市有一个展厅,在莒县还有一个直营店。大商配套主要给中车、海尔、华谊等大型企业做配套。客户主要以半岛地区市场为主,如青岛、威海、烟台、日照等沿海城市,终端客户也服务到河北、山西、江苏等地市场。经过四年的发展,现在公司厂房占地面积6000多平方米,工人有六七十人,年产值1200多万元。

创新 创意茶台上市后备受青睐

“创业就是要不畏艰难,不怕失败,抓住每一个机会,全力以赴,开创属于自己的一片天地。”这是高月吉的切身体会。两年前,一次偶然的机会,



高月吉在生产车间讲述制作工艺。



实木树脂创意角几。

他发现一个商机,就是实木树脂创意茶台、角几等实木树脂类产品出现在国内市场,就立即决定投入产品的研发。为突破技术难关,他将之前在企业共事的王老师请了回来。毕业于西安交大的王老师,来自木业之乡福建福州,两人亦师亦友,志同道合,经过他们不懈的研发与努力,终于突破了一个个技术难关,成功将新产品生产出来。

记者在生产车间看到,一个个精美绝伦的茶盘、角几,图案各异,独树一帜,有电击木的粗犷古树造型,有小桥流水的诗意悠境,有贝壳、海浪、沙滩唯美迷人的海洋美景……“大学时选修国古典文学,就是追求这种‘枯藤老树昏鸦,小桥流水人家’的意境,结合现代艺术审美,以天然的树木纹理与极具表现力的树脂,勾勒出一幅幅温润细腻的风景,陶冶人们的情趣。”高月吉乐呵呵地说。

据介绍,现在请人喝茶逐渐成为一种健康时尚的潮流,喜欢喝茶的人也越来越多,有人在意环境,有人讲究茶具,有人挑剔茶叶,也有人喜欢一张茶盘。而创意树脂茶桌正填补了木材的空白,让板桌带有古典中式韵味,那实木的质感与原木的朴实,赏心悦目,像一股清流,令人油然而生一种文化归属感,在品茗休闲之际,沉醉于山水画中。他研发的茶盘、角几等,一经上市便销售火爆,通过线上线下销往全国各地。值得一提的是,研发的一款“十里金滩”树脂茶桌,成为一款网红产品,备受网友的青睐。

打算 坚守初心将企业做精做强

“全木定制行业先天的缺点是订单不稳定,没有连续性,这个月有很多订单,下个月可能就只接

几个散单。定制家具的产品受制于风格、材料、色彩等,没有重复性和批量性,基本上全年都在生产新的样品,各家的尺寸都不是统一的,材质也不一样,甚至每家的设计结构、功能也是不一样的。个性化需求的不断增加,过去是红棕黄白四个色系,到现在迭代流行的是奶油风、莫兰迪、马卡龙等新潮色系,做设计时都要考虑进去。”说起营销经,高月吉如数家珍,过去是以生产为中心,现在是去中心化,生产是一个服务点,用客户思维串一串“糖葫芦”,把生产、设计、安装、售后串起来,需要有客户思维,符合个性化需求。

“智者御佳木,匠心出良品。”这是高月吉的座右铭,也是这个公司的经营思想,旨在用智慧和匠心把控好设计端、生产端,用好木材和好工艺做成最好的产品。高月吉的曾祖父、祖父、父亲都是木匠,是“吃百家饭”的良心营生,他从小耳濡目染,对“人养木三年、木养人一辈子”的木匠行业有着虔诚的敬畏之心。他的企业也一直在传承这种工匠精神,坚持制作出好的产品。“全木定制企业有可能做不了很大,但可以做一个小而美、小而精、小而强的企业。企业的服务半径有可能不是很大,但持续不断地用设计工艺、产品质量、服务口碑,去深耕这个区域,实现产品在区域内的存在感和价值感,真正让老百姓不仅买得起,还要用得住,这也是我创办企业的初心。”高月吉诚恳地说,智木良品先后获评全国工程推荐产品、中国绿色环保产品、青岛市诚信企业、青岛科技型企业等荣誉、资质,同时是中国门业协会和青岛家居行业协会理事单位。

莒国文化的滋养、部队大熔炉的锻造,给了他朴实能干诚信坚强的品格。作为新时代的奋斗者,他衷心感激青岛这座美丽的城市,在包容、开放的胶州土地上,必将再接再厉,以自己的聪明才智和顽强毅力,为胶州建设添砖加瓦。

深读一点

小企业也有大市场

“技艺”作为世上所有技术能力技能的统称,可以涵盖一切。“技”和“艺”又各有侧重各有不同。高月吉曾经与一位知名教授探讨“艺”和“技”的问题,他认为,“艺”是一个传承,是良心活儿;“技”不用传承,那是能力活儿,良心活儿和能力活儿都应该有一个态度,慢一点儿,细一点儿,严格按照事物的要求和需求,一点点地运用进去,方得其所。

“我们做定制家居行业的特点是‘小企业,大市场’,做定制企业没有特别大的,但是市场需求很大,导致这种企业数量就特别多。”高月吉坦言,他对工艺要求非常严格,像开裂、变形、翘曲这些令人头疼的难题,经过请教各地老师傅和自己钻研,基本上都能克服解决。秉承每一件产品设计更理性、工艺更完美、感知更优雅、空间更和谐的人性化家居理念,让智木良品高端定制家居承载的不仅是功能需求和视觉美感,更能呈现客户严谨的生活态度和优雅的空间享受。

观海新闻/青岛晚报/掌上青岛 记者 马丙政