

从“军营硬汉”到“床垫匠人”

即墨区退役军人刘元峰历经34年书写创业传奇



在青岛家居市场，“家吉豪”这个品牌早已家喻户晓，其生产的床垫以高品质和创新设计赢得了消费者的广泛认可。作为青岛家吉豪智能家具有限公司总经理，退役军人刘元峰用34年成功打造了一个“床垫王国”。



▲刘元峰介绍床垫。
◀“床垫王国”掌门人刘元峰。

放下“铁勺子”打起“铜算盘”

1988年，刘元峰怀着对军旅生活的向往跨入了军营。部队铁一般的纪律和高强度的训练，不仅锤炼了他的身体素质，更塑造了他坚韧不拔的性格。“部队生活锻炼了我，让我学会做任何事情必须一步一个脚印，脚踏实地地去做。”刘元峰感慨地说。

在三年军旅岁月当中，刘元峰坦言最难忘的是在炊事班工作那段时光，他不仅做到了把面团揉出“三光”（盆光、面光、手光），而且总爱琢磨如何把馒头蒸得更松软。爱琢磨的习惯后来贯穿了刘元峰的创业生涯——当别人觉得炊事班工作安稳时，他却在退役那年嗅到了改革开放浪潮中的商机。“部队教会我认准目标就往前冲。告别那天，老班长拍着我的肩膀说：‘战场上能扛枪，商场上就能扛事儿。’”

退役后，21岁的刘元峰返回家乡即墨，进入机关食堂工作。每天，伴随着食堂飘出的油香味，他握着勺子给人打菜，总觉得金属柄比枪托轻太多。凭借着在部队培养出的果断与勇气，刘元峰毅然辞掉了机关食堂稳定的工作，选择投身商海。他递交辞职信那天，母亲把搪瓷缸摔在地上生气地说：“你这孩子，放着好好的‘铁勺子’不拿，偏要去碰‘铜算盘’！”深夜的台灯下，刘元峰在日记本写下这样一句话：“炊事班的灶台能炖出百家味，可我的战场该在更宽广的地方。”

离开机关食堂的第一个月，刘元峰在旧货市场淘了辆二手四轮车，奔波在即墨服装市场的石板路上。他开车帮人拉货，车斗里堆过布料、皮鞋、塑料盆。有次暴雨突至，刘元峰把防水布盖在货主的布料上，自己淋得透湿，却因此赢得了“小刘靠谱”的口碑。

三天缝出三个床垫

命运的转折发生在一个阳光炽烈的午后。那天，刘元峰在服装市场等活儿，看见几个外乡人蹲在树荫下啃饼子，领头的中年男人嘴唇干裂，盯着他的军用水壶直咽口水。“叔，喝口水吧。”刘元峰递过水壶，用壶盖当杯子盛水，连倒了三次。中年男子抹着嘴笑着说：“小伙子，看你装车那利索劲儿，当过兵吧？”得知刘元峰有三年军龄，中年男子指了指路边停靠的一辆小四轮货车：“我们从潍坊来即墨卖床垫，缺个信得过的帮手，愿不愿意学门手艺？”

就这样，刘元峰开启了打造“床垫王国”的第一步。他坦言创业的第一课是疼痛。大弯针穿过三层毡布时，需要用顶针狠狠抵住毡布底部，手腕翻转的力度稍有偏差，大弯针就会扎穿指尖。前三天，刘元峰的右手食指裹满了创可贴，夜里疼得睡不着，就爬起来练习穿针。

刘元峰至今对完成第一个订单记忆犹新。邻县的家具店老板要三个床垫，工期三天。刘元峰把自己关在仓库里，饿了啃口干粮，困了就趴在材料堆上眯一会儿。当第三个床垫缝完最后一针时，窗外已经泛起鱼肚白。他数着手上的水泡，一共17个，最大的那个在虎口处，已经磨出了血痂。

交货那天，家具店老板摸了摸床垫的缝线，竖起大拇指夸奖道：“小伙子，针脚比姑娘家还细。”500元现金递过来时，刘元峰的手在发抖，这是他创业挖到的“第一桶金”。

从“异想天开”到行业标杆

在刘元峰看来，材料是决定产品质量的核心因素。为了寻找更好的材料，他不辞辛劳，前往辽宁、湖南等地考察学

习。功夫不负有心人，2015年，刘元峰在辽宁考察时，第一次听说了石墨烯。“当时觉得这材料简直是天赐的礼物。”他记得在实验室里指尖触到石墨烯薄膜的那一刻，就像当年摸到第一块床垫毡布般悸动，“环保、透气、导热，这不就是我找了十年的东西吗？”

然而，当他带着设想找到供应商时，却碰了一鼻子灰。“人家说我异想天开，低温膜做地暖都没完全普及，怎么可能用在床垫上？”会议室里，供应商的技术人员轮番摇头，只有刘元峰固执地翻开笔记本：“我算过，一个平方米280瓦的导热系数，正好适合人体睡眠温度。”

三个月后，当订制的石墨烯薄膜送到工厂时，车间师傅们都捏着一把汗，担心地说：“这要是试验失败，几十万元就打水漂了。”刘元峰亲自守在生产线旁，从裁剪到缝合，每个环节都盯着。第一个样品出炉那晚，他躺在上面整整一夜，感受着材料与身体贴合的温度。

如今，青岛家吉豪智能家具有限公司的石墨烯床垫已获得三项国家专利，检测报告显示其抑菌率达99.8%，甲醛释放量低于0.01mg/m³。在广州的家具展上，一位同行表示：“我们追了三年，还是没追上你这当兵的‘脑子’。”

获得“及时雨”成为创业冠军

2018年，当刘元峰站在银行门口发愁时，即墨区退役军人事务局的“及时雨”来了。“那台德国进口的绗缝机要价120万元，我们跑了三家银行都没贷下款来。”刘元峰记得那天正下着小雨，即墨区退役军人事务局的领导冒雨赶来，拍着他的肩膀说：“咱退役军人创业，不能让资金卡了脖子。”

创业贷款审批下来的那天，刘元峰在工厂门口足足站了半小时。看着装载设备的卡车缓缓驶入，他忽然想起在新

兵连第一次握枪时的心情，那是一种沉甸甸的信任，也是一种必须扛住的责任。

2020年的创业大赛，成了青岛家吉豪智能家具有限公司的“阅兵式”。刘元峰带着团队在实验室熬了半个月，把床垫拆了又装、装了又拆，只为每个细节都做到极致。决赛现场，当评委掀开床垫内胆，看到整齐排列的石墨烯网格时，现场响起了掌声。“你让我看到了军人的较真。”评委的这句话，让刘元峰红了眼眶。

2020年销售额翻了12倍，订单像雪片般飞来，但刘元峰却做了个让所有人意外的决定：暂停扩张，投入300万元升级质检中心。对此，他给出了自己的解释：“部队里有句话，叫‘平时多流汗，战时少流血’。做企业也一样，质量不过关，早晚要栽跟头。”

在创新路上永远当新兵

在刘元峰的办公桌上，总摆着一个物件：最新款的智能床垫控制器。每天，他还是习惯用部队的“晨训”时间来思考创新：石墨烯能不能结合艾草理疗？智能温控系统能不能更精准？这些问题，就像当年在炊事班琢磨如何让馒头更松软一样，成了他每天的“必修课”。

车间里，90后技工小李总爱跟老师傅们讲刘元峰跟着他学编程的事情，这在青岛家吉豪智能家具有限公司并不是新闻，因为刘元峰的办公桌上常年摆着《材料科学导论》《智能制造技术》，书页间夹着密密麻麻的笔记。刘元峰表示：“部队教给我的，除了坚持，还有永远当新兵的心态。”

如今，青岛家吉豪智能家具有限公司的展厅里，一面“退役军人创业示范基地”的锦旗格外醒目。车间外墙的标语写着“一针一线，皆是军魂”。刘元峰常对来访的年轻人说：“创业就像行军打仗，没有捷径可走。只要记住两个字‘靠谱’，战场上能守住阵地，商场上就能守住人心。”