

山东省中小企业办公室主办 品牌故事

◆编者按

作为“室内装饰工厂化”的提出者和实践者，位于临沂蒙阴的银进集团和它的创始人李因国，最让人赞叹的是一直旺盛的创造力：从“无尺化”到“室内装饰工厂

化”，再到各种让世界巨擘赞叹的木工机械、300多项专利发明……银进的每一次发展都与创造性思维、创新性发明有着密切的联系。

今天的银进集团已经被业内认为是最具成长性的家装、木工机械企业，“银进装饰”已经成为响当当的品

牌。在市场化发展如火如荼，各行业竞争日趋激烈的今天，银进的创业、创新、创品牌的发展历程，银进人靠人品和信用打天下，那种永不言败、不断钻研、争占鳌头的精神，或许能够为部分成长中的中小企业提供有益的借鉴。

银进：诠释创新的力量

□ 姜晓琳

“如果家装行业是一个王国，那我们就要做这里的国王。”1999年秋天，要开始第五次建厂的李因国对自己的胞弟说。之前的五年，他们曾有过四次不成功的建厂经历，几百万资金，在一次次尝试中损失殆尽。

1999年秋，济南，水电路，已经被失败折磨得疲惫不堪的李因国碰到了一片急于寻找新主人的土地——今天看来，廉价的土地往往蕴藏着惊人的财富，然而在当年，大片的土地很容易就被想象成一片雷区——巨额的资金投入和未卜的前途——而这些，正是李因国四次失败的原因。

于是土地的拥有者给投资热情不高的李因国开了一个让他不忍还价的价码。

“价格很低，很有诱惑力，让我无法抑制自己。”今天的李因国毫不掩饰这片土地对他的诱惑，然而更让他无法抗拒的，是自己心里一直无法熄灭的建厂梦。

“很多人说你搞装修的，建厂有什么用，看起来似乎很有道理，但在当时，我感觉装饰材料工厂化应该是一个趋势，也会是我事业的起点。”时至今日，再回想过去，已经中年的李因国变得坦然，“然而随着年龄的增长，你会发现，建厂不是目的，事业也不是目的，你想做的事情你就去做，最后成不成功，那只是一个结果，把虚荣心稍微放一放，就能感受到这个过程中的酸甜苦辣。”

他说这就是他的最后一次创业，机遇来得突然，然而他却依然像前四次失败时一样全情投入，义无反顾。

多年后的2008年，李因国的银进宜居集团试行了“无尺化”工艺生产流程，这种“无尺化”生产出来的东西，却好像经过了精确测量。这与李因国的人生一样，自由与秩序的完美契合，也正是他本人极力追求的一种生活和工作的态度。

没有梦的追梦人

15岁学木工，3个月自己做出小推车架；
16岁学电学；
17岁，自学“电子工业学”，自学初高中物理、数学课本；
……

少时顽劣，李因国没在学校待太长时间，这也是他一直以来颇为遗憾的一件事：“在学校的时候特别爱学习，真正不上学了，并且接触了一些电方面的知识之后，才发现自己的兴趣所在。”

年轻时候的他，为了验证电压对电流速度的影响，曾经花整整一天的时间往两棵树上缠了不同长度的电线。“读了很多书以后才明白，就算把那棵树缠满电线也没法测试出速度差距，那实在太快了。”

快的不仅仅是电流，还有时间。转眼间，他成为青年，然后结婚——如果不是去了东北，今天的李因国可能会像他的许多同乡一样，围着几亩田地过着衣食无忧的生活。

1990年，26岁的李因国与胞弟李因进一起踏上了去东北的列车——百年前的山东，一批又一批农民怀揣着土地的梦想远赴遥远的东北，在他们眼里，遥远的北方有广袤的山林和耕作不完的丰腴的土地——而在当时，火车上



李因国先生(左三)向外界介绍产品

和衣而卧的兄弟俩与百年前的农民们一样，心里揣着的只是一个模糊不清的目标：糊口，温饱，最好小康。

“那时候的人都单纯，基本没有衣锦还乡之类的想法，”李因国说，“就想赚点钱，养活家人。”

然而就是这么一个极为现实的目标，在不不经意间给了兄弟俩一把开启财富之门的钥匙。

初到东北，为了解决生计，李因国到建筑工地干活解决生计，工作过程中他了解到工地缺木工，年少时的木工经历让他毛遂自荐，干起了木工。

工地的项目完工以后，李因国带着他攒钱新买的木工工具加入了“马路游击队”大军，凭着精湛的手艺和吃苦的劲头，很快受到雇主的青睐，“活多到干不完，于是我就把跟我一起在马路牙子上等活的工人们组织起来一起干。”

翻看很多企业家的奋斗史，我们会发现成功其实很简单，它往往不需要资金、不需要多么好的机遇、不需要很聪明的头脑，甚至不需要明确的目标……但唯有一点是每一个成功者必须具备的，那就是勤奋。

李因国兄弟俩的成功，首先是因为勤奋，第二是因为真实，第三是他们一直引以为傲的装修技术。

就这样，李因国和他的装修队在东北创出了名堂。

5年后的1995年，有了钱的李因国、李因进兄弟俩萌生了回家乡的想法，于是他们来到济南，在济南家居市场作了一番考察之后，确定了回济南创业。

1995年7月25日，济南，北园大街，李因国接到他来济南的第一笔生意，给一位济南当地的商人装修，这一笔生意，李因国兄弟俩赚了一万八千元。

之后的几年间，李因国逐渐在济南家装市场站稳脚跟，与此同时，这个不经意间成功的男人终于燃起了一个不大不小的梦想：“室内装饰工厂化”。

“无尺化”诞生

上个世纪90年代，“创业”浪潮开始影响那一代的中国青年，无数个李因国把自己的热血与青春投入了这场声势浩大的创富浪潮中，

活下来的，在今天被顶礼膜拜，而更多的创业企业在天明前死去，被翻浪而来的巨浪吞噬，没留下一丝痕迹。

李因国和他的银进集团，是当年的幸运儿。然而只有身在其中的人才知道，这份幸运来得有多辛酸。

时间是最好的见证者，也是最昂贵的成本。

与匆忙流逝的时间一起消失的，还有李因国兄弟俩此前近十年间积累的大量财富。

“室内装饰工厂化”是李因国提出的家装行业的全新概念，是实现家装行业低碳、节能的全新项目。即把室内装饰所需要的装饰件在专业工厂按统一的标准生产，将室内装饰行业传统的现场制作转变为现场组装，为客户提供合格的标准产品及清洁的室内环境。由于“装饰工厂化”生产施工作业可以不受房间结构和尺寸限制，产品可以根据实际空间设计，全机械化连接，拆装自如，因而可以满足各类用户的不同需求。

1999年秋天，经历过四次建厂失败的李因国终于开始建造自己的工厂，到2000年，工厂投入试用，工厂化产品开始对外销售，然而问题很快浮出水面：“本身跟客户说好的，在工厂生产，到客户家里组装，省掉了若干麻烦等等，然而实际操作中却总是出现各种各样的差错。”“最多的一天，我报废了价值十万元的材料。”

在这样的烧钱速度下，近十年间积累下的千万财富迅速蒸发。工厂初建成时的豪情万丈早已不见，取而代之的是长达一个月的焦躁不安：面对工厂院子里堆积如山的报废材料，李因国欲哭无泪，一个月间，头发全白。

一天晚上，再次失眠的李因国从床上坐起，百无聊赖中他翻开书柜中的一本《道德经》，看到这样一句话：吾所以有大患者，为吾有身，及吾无身，吾有何患？

“有身，所以有患，那无身，自然就无患，古人的思考给我提供了一个全新的思路。”

“我们现在遇到的是一个尺寸的问题，那如果我们不需要尺寸，这个问题不就能迎刃而解？”

马上，李因国开始思考怎么在制作过程中去掉尺寸的限制，半个小时之后，他想到了去掉尺寸的方法。

“2点来钟我就睡不着了，于是爬起来跑到车间，来回走着等天亮，等工人来上班。”

谈到当年的情境，一直略显拘谨的李因国突然眉飞色舞起来，“无尺化”就像他的一个最成功的作品，而这件作品，也把他和银进带出了“死胡同”。

有人说，成功与失败只有一线之差，历史不能假设，然而作为旁观者，我们依然会不由自主地想到如果没有那个晚上，如果没有“无尺化”……谁都阻止不了的是，那个晚上确实存在，而银进，也从那个黎明开始成长。

会造缝纫机的裁缝

2003年，累积了5000万资产的李因国、李因进兄弟回到沂蒙山区腹地的老家洪沟村投资建设厂，第二年，新工厂建成投产。

拥有了崭新的工厂，李因国首先想到的是更新机器设备，于是他走南闯北，参加一个又一个展会，以求找到合适的设备。

“结果让人沮丧，”他说，“谁能想到人造卫星都上天多少年了，一个小小的木工设备竟然找不到。”

面对已经竣工的巨大厂房，李因国又一次被逼上了绝路，然而这次他没有像以前那样惊慌，对一个经历了若干风雨的男人来说，困境往往意味着转折。几天之后，他想出了一个在

旁人看来似乎是异想天开的解决方案：“既然市场上没有合适的器械，那我们为什么不自己做？”

进入一个完全陌生的领域，对任何企业家来说都是大忌，装饰行业和机械制造，这两个看似完全不搭界的行业被李因国刻意地串联到一起，不了解他的工人们彼此议论，李老板这个“裁缝”竟然想做“缝纫机”了。“之前‘无尺化’生产用的就是我自己做的土工具，现在我们要做大做强，必须造出适合这种生产模式的新工具。”

接下来，他把新建的南厂区的木工器械全部撤下，挂上了一个银进机械厂的牌子。李因国和他的银进以这种近乎夸张的形式正式进入木工机械领域，开始了从“裁缝”到“造缝纫机”的转身。

蒙阴县老机械厂张师傅是银进机械厂的第一名员工，他来到工厂的第一个问号就让李因国哑口无言：“老李，你生产什么机械？”

在这个一辈子与机械打交道的工程师眼里，机械简单到没有任何技术含量：“我们原来生产拖拉机，从外地买一个过来，拆了，然后照着做就行，你这个应该怎么做？”

没有参照，更没有实物，甚至连个样品都没有，一切全凭李因国的想像。最开始的时候，他说着，张师傅就听着画图纸，一个星期以后，一个零件的图纸都没画出来。

“我算了一下，要造出一个机器，光画图纸就得二百年。”

为了实现突破，他把一帮木工小伙子组织起来，他考虑的是这帮木工跟着他干了多年，对各种机器的工作结构有所了解，“木工能干，木工机械照样能干。”凭借这种简单直接的想法，这帮干木工的年轻人跟机械制造的员工合作，大大加快了工具的制造速度。

2006年7月，第一台智能型铰链系列钻床研发成功，这时的银进已经在研发上投入了2000多万元，在济南的几年中积累的财富再一次消耗殆尽。

当年，在济南的木工机械博览会上，李因国带着他的机器参展，整个会场的参观者中，有三分之二的人围在银进的展位前。散会后，李因国接到了一个上海经销商包销25台的单子，“那一瞬间一直紧绷的神经突然松懈下来，感觉就像一场你死我活的战争终于到了结束的时候。”

梦想照进现实

从“无尺化”到“缝纫机”，李因国无数次被扣上梦想家的帽子。然而他用一次又一次的绝处逢生，向所有认识他，认识银进集团的人演绎了一场跌宕起伏的大戏。在这场戏中，每一个章节的末尾，胜利的都是李因国。

2007年底，再次遭遇资金链紧张的银进生产出了“新型环保喷漆机”，在今天的银进厂房里，这种设备正被若干没有木工操作经验的工人使用，李因国介绍，这个设备操作简单，不管加工工件大小、长短、宽窄、凹凸，都不用人工调整，摁一次键就不用管了，全封闭自动喷涂、打磨、烘干，比传统方法提高效率10多倍。比手工还省漆，一次可装配5种油漆，不同的油漆切换只需半秒钟，清洗喷枪一年最多用5公斤稀料……

他口中的这些指标，在我们这些门外汉看来似乎没有什么，但在行家看来，却是非常了不起的壮举，几年间，这台设备拿到了中国机械工业科学技术奖三等奖、山东省机械工业科技进步一等奖、山东省中小企业科技进步二等奖，同时被列为国家火炬计划项目、国家重点新产品项目、科技部科技型中小企业技术创新基金项目。

这个机器成为银进集团再次腾飞的号角，在这之后，银进先后生产出100多种木工机械设备，创造了300多项专利发明，某些设备的技术指标甚至已经成为国家木工机械行业标准。

今天，银进的厂房中像“环保喷漆机”一样自主研发的设备，还有很多。我们看到智能型铰链系列钻床正在人造木质柜门上钻孔，机器可自动智能测距定位，避免了人工测距打孔带来的误差。还有一台机器，方方正正的木材“吃”进去，弯弯曲曲的异型木制品“吐”出来。操作工说，加工这些部件，就像配钥匙一样，不用量尺寸，斜着锯，直着锯，全部自动完成。

“银进宜居的梦想是实现装饰工程工厂化生产。我们为此屡败屡战，九死一生，但终于走过来了。”

走向成功的李因国没有停下发展的脚步，他们不断投入资金加大高科技产品研发力度，先后与山东省机械设计研究院、山东理工大学

等科研院所合作，切实改进装饰工程木制品生产工艺，提高家具和室内装饰的档次、质量。企业接连被评为中国专利山东明星企业、山东省诚信企业、成长型中小企业、科技型民营企业。李因国本人则被评为山东省机械工业突出贡献科技专家、临沂市优秀共产党员、蒙阴县十大杰出青年企业家，他还荣获山东省第三届发明创业奖。

在发展科研的同时，李因国没忘记他的老本行和他做木工机械的初衷，面对价值几亿元的家装大市场，让木工机械的成果惠及装饰工程工厂化生产才是李因国眼中的“正道”。

今年，银进继续加快推进科技成果转化，目前已投入5000多万元，扩建生产加工车间3000平方米，安装调试设备400多台(套)，新上装饰材料加工生产线。其中，旋木顺向板生产项目由浙江金迪木业有限公司与李因国集团共同投资兴建，采用银进机械自主研发的全自动喷漆机等设备，建设安装数条室内装饰材料生产线，设计年生产能力100万平方米，成为木门和板式家具的替代产品。一期工程投产后，预计年产值达1亿元。

现在的银进集团，正以装饰工程“工厂化”向数字化发展为导向，实现向现代“个性化”生产经营模式转变。他们先后开发出“个性化”实木工艺门生产线、装饰家具生产线、机械化油漆砂光生产线和全自动位移喷漆生产线。

同时，银进集团在装修风格、工程管理、施工设备、材料品质、工地形象等5大流程上全面提升产品质量和服务信誉，不断拓展装饰行业新领域、新空间。

目前，银进集团已经在济南、青岛、深圳等城市设立了多家分公司和代办处。仅今年上半年，就有1000多家客户与银进集团签订了装饰业务合同……

回首往事，无论亲身经历这一切的李因国，还是无数银进发展的见证者、参与者，都有着无数感慨。“每当静下心来，常常反思自己这些年走过的路，哪一个弯是不该走的，哪个坎儿原本不应该有……但当再往深里想，这些沟沟坎坎何尝不是另一种人生。”



李因国先生与银进集团代言人林永健先生合影留念

【企业名片】

山东银进集团由山东银进装饰工程、济南银进装饰工程和蒙阴银进机械制造三个有限公司组成，是一家以开发高科技产品为主导的科技型企业。公司占地150余亩，建筑面积5万平方米。主要从事装饰工程产品工厂化生产、室内装饰；研发、生产制造、销售装饰工程产品自动化生产线和新型环保喷漆机、智能型铰链系列钻床等高科技木工机械产品。公司是临沂市木工机械工程中心、临沂市企业技术中心，荣获了蒙阴县“科技型民营企业”、临沂市“重合同守信用”企业、临沂市“重大科技创新项目企业”、山东省“技术创新重点项目企业”、“中国专利山东明星企业”等称号，被表彰为蒙阴县和临沂市“产学研合作创新先进单位”，获得了蒙阴县“科技进步一等奖”、临沂市“科技进步二等奖”、山东省机械工业行业“科技进步二等奖”、山东省“民营企业科技进步二等奖”、山东省和国家机械工业部“科技进步奖”；申报了中国高新技术产品、国家科技支撑计划和火炬计划项目等。

主持人：杨润勤
组稿：姜晓琳 闫丰进
电话：(0531) 85196436

从银进看中小企业的品牌策略

□ 晓琳

中小企业在国民经济中的地位越来越重要，但现阶段我国中小企业，尤其是生产型中小企业的发展状况并不乐观。在众多问题中，品牌创建就是制约其发展的一大难题。因此，研究生产型中小企业在发展壮大过程中的品牌创建问题关系到一大批中小企业的发展，极具现实意义，影响深远。

身处竞争激烈的家装市场，银进的品牌尤为艰难，然而值得庆幸的是，年轻的银进已经在品牌创建上积累了相当多的经验。

企业发展早期，草根出身的李因国把诚信和技术当成企业品牌塑造的基础，无论是在东北还是济南，“以口碑闯天下”是创业初期的银进决胜市场的不二法门，从某种意义上说，正是这种颇具草莽风格的“江湖义气”让早期的银进从竞争激烈的家装市场脱颖而出，有了把“小作坊”变成“大企业”的能力。这种风格贯穿于银进的整个发展历程中，在企业进军木工机械市场时，因为自

身失误造成合作伙伴受到损失，李因国主动承担起违约责任，赔偿对方几百万元。

然而在李因国看来，品牌塑造决不能仅仅依靠“义气”，创新型产品和扎实的品牌宣传是企业塑造品牌形象的必由之路。

在企业成长过程中，李因国用不断创新给银进塑造了一个“当代鲁班”的企业形象，让人只要想到这个企业，就能够想到无数的发明专利。与此同时，他还不惜重金请来当红明星林永健代言，林永健淳朴、健康、正面的形象与银进扎根基层、服务客户的企业形象完美契合，在彰显了企业实力的同时，也向人们传递着一种积极向上的企业形象。

在若干活跃在齐鲁大地上的中小企业中，银进或许不是最优秀的那个，但银进的典型性却毋庸置疑，白手起家、诚信立业，当前山东中小企业中有很多都经历了这样一个过程。我们希望以银进这个范本，为中小企业的发展提供参照，让中小企业能够在发展路上，走得更远。



银进集团自主研发的全自动位移式六面喷漆、立体干燥生产线



银进集团厂房一角