# 李忠霄十年创业路 感恩同行人

本报记者 梁晓敏 通讯员 陆晓东

5月16日,中机国际所属国机联创总经理李忠霄荣获国机集团“巾帼岗位明星”称号。面对采访,“让我干活行,我真说不了。”李忠霄一脸阳光,略带羞涩。

2018年,李忠霄入职国机联创十年。这十年,李忠霄从员工成长为国机联创的负责人;国机联创从单一广告业务到展会工程与服务、组展和广告三位一体,实现跨越式发展,为公司会展产业链协同发展贡献力量。

## 梦想照进现实

回到十年前,东盟博览会现场,时任国机联创总经理任伟的目光被一个女孩子吸引。烈日下,她在展场来回奔走,一个人盯五六个项目。“这么能干的人来国机联创多好。”任伟想。几个月后,这个女孩——李忠霄加入国机联创,一个尚在温饱线挣扎的广告公司。

那一刻起,她的梦想就是脱困。面对现实,如何解决?利用自己特装搭建的专业知识和行业背景,李忠霄着手开拓国机联创的特装搭建业务。为了打开局面,李忠霄一头扎在展会现场,从上海汽配展到BICES展,大大小小的展会,挨家挨户拜访,逐家介绍国机联创。

终于有了单子。特装搭建是一个对管理人员业务能力要求极高的工作。“管特装的人要对建筑材料、建筑施工、主体结构等都很了解,同时还要做好人员调配、进度管理和客户维护,不然根本搭不下来。”李忠霄白天上班,晚上看图纸、盯材料、赶节点,同时调动积累的人脉,一遍遍修改设计图纸……

一个月,两个月,半年过去了。就是在这没白没黑的日子里,国机联创的特装搭建业务开始崭露头角。搭建展台一个接一个,曾有一年一口气承接了56个项目,其中超过半数是李忠霄率团队死磕下来。

2011年,李忠霄提任为国机联创副总经理。那一年,她走向婚姻的殿堂。婚后的生活除了加班还是加班。爱人一直不能理解,质疑和抱怨相随相伴。直到一天凌晨,爱人看到,喧嚣的搭建场地,头戴安全帽的李忠霄一身疲惫指挥搭建,昏暗的灯光衬得她脸色土灰。“媳妇,以后不和你闹了……。”爱人声音哽咽。

“我和忠霄一起合作多年,她骨子里那种一丝不苟、踏实肯干、任劳任怨的工作作风,带给我们力量。她总是站在客户的角度,把好的创意和想法转变为客户竞争力。”国机重工大客户部(军工部)副总经理魏锋不无佩服。

2013年4月,国机联创首次出境成功参与德国宝马展特装搭建项目,迈向世界展会工程服务行列。如今,在享誉业界的BICES展、CIMES展、德国汉诺威国际农业机械展览会上,国机联创装的特装搭建作品傲然挺立。梦想成为现实。

## 从0到1的突破

随着特装搭建业务站稳脚跟,公司领导看得更远:公司这么多展会资源,唯独展会后市场领域一片空白,发挥国机联创特装搭建优势,切入主场运营,推进公司战略协同。

机会总是给有准备的人。第十一届中国西部博览会(简称西博会)在成都举办,公司成功拿下西博会主场运营业务,决定交给国机联创。接到任务,从北京到成都展馆,两点一线,李忠霄团队数次往返,全天候驻扎展会现场,苦口婆心宣讲,积极协调施工,最终以优质规范的主场服务赢得主办方的肯定。

如果说西博会是国机联创做主场运营的第一次试水,那么真正的考验是亚洲最大的农机展——中国国际农业机械展览会。

2013年,按照公司发展规划,国机联创的主业定位为会展工程与服务,并纳入展览板块。在公司等各方的共同努力下,国机联创成功竞标农机展主场运营项目,李忠霄再次担当主场运营负责人的重任。

农机展在业内如雷贯耳,十几年都未更换过主场运营商,因其行业的特殊性,参展商、搭建商和观众素质参差不齐,这都对主场运营带来极大的挑战。“有好多业内人士想做农机展,都在看国机联创到底是一个什么样的队伍,能把这个项目干到什么程度。”国机联创董事长任伟回忆当时,仍能感受到无形压力。

“必须把农机展干好!”李忠霄严格要求员工,更是严格要求自己。为确保搭建安全,青岛海边风大,他们24小时值班,晚上披着被子露天守场;设计师严格按照搭建要求,反复审核、修改了300多个展台设计图;搭建商不按规范操作,他们来回巡馆,晓之以理,动之以情;搭建商对安全不以为然,他们主动抡大锤、绑钢丝帮助加固。真诚的服务感动了一个又一个客户。

2013年10月26日,农机展盛大开幕,国机联创圆满完成20万平方米展区和1800多家参展商的服务与管理工作,在主场运营领域实现了从0到1的突破。

“这样敢拼、能吃苦、肯付出的团队,估计没有什么任务是他们完不成的。”农机展主办方中国农业机械流通协会副会长陈涛对国机联创高度认可,“李忠霄的抗击打能力非常强,这股子韧劲儿恐怕连很多男人都做不到。我对合作方的要求十分苛刻,很多时候她被逼得几近崩溃、泪流满面,但她硬是咬着牙、拼着命,硬挺着完成了我交给她的各项任务。”

如今,作为农机展“大管家”,国机联创连续六年成功运营展会主场,成长为国内管理系统最先进的主场运营服务商。以农机展为契机,国机联创锐意开拓,仅2017年国机联创完成15个主场项目,运营面积达94万平方米。会展工程与服务成为国机联创战略性业务,成为公司发挥会展产业链协同效应的重要一环。

## 铿锵背后的柔软

为响应中国制造2025计划,在国机集团的支持下,2016年,公司与国机智能联合承办中国广州机器人展。次年,公司与德国斯图加特展览公司联合举办职业教育展。公司先后把光荣而艰巨的办展任务交给从未办过展会的国机联创。

非专业出身又没有团队,成为会展主办谈何容易?况且质疑声不绝于耳。李忠霄带领团队坚守共产党员本色,忐忑、煎熬和焦虑中,理出思路,埋头苦干。他们先从了解客户出发,一一甄别客户所处的行业现状、发展方向、面临的挑战和具体需求,不断探索。他们加强培训,观摩展会,积极向有经验的部门或同行学习。与跨国公司合作职业教育展,德国人思维谨慎缜密,做事原则性强。李忠霄带着团队与德方彻夜谈判沟通,逐步建立彼此的信任。

一度,李忠霄电话不离手,伏案在招展,走路在招展,做梦也在招展。“李姐做事有冲劲,都是她冲在一线。”同事多年的赵宝文说。天道酬勤。国机联创在广州机器人展第一年实现招展面积1万平米,第二年完成了两个馆的招展任务。2017职业教育展成功举办,国外展商比例接近30%。那年,李忠霄提任为国机联创总经理。

如今,国机联创已经成长为一支不畏艰难、精益求精的队伍,始终追求高水平、高品质服务。很多时候,这支队伍被李忠霄铿锵背后的柔软所感染。竭尽所能不辜负团队的每一份努力,一句“相信我”让大家再苦再累都心甘情愿。“同事谁家里有事,她行侠仗义,能帮就帮。”国机联创的年轻人更喜欢叫她“李姐”。看着兄弟们不断成长,收获客户因认可而结下的友谊,李忠霄充满动力。

面对成绩,李忠霄心怀感恩,“这么多年,一路走来,我要感谢的人实在太多了。如果没有公司领导的信任和鼓励,为我提供施展能力的舞台,我很难取得今天的成绩;如果没有各部门、兄弟公司领导的包容与支持,我很难一步步成长起来;如果没有国机联创同仁的全力支持与付出,我很难获得今天的这些荣誉;如果没有客户的鞭策和要求,国机联创的团队很难历练出来。”

然而,大家心疼的是,面对家人,李忠霄始终不能释怀。这么多年,她眼看着项目一个个培育起来,也眼看着一次次与自己孕育的小生命擦肩而过,那是心中挥不去的痛,也是此生的魂牵梦绕。相信,终会有一天,曙光照进。