

八零后返乡创业成行业黑马

——记致富带头人、广西凯和建材有限公司创始人谢和显

□ 本报记者 何宗威

他在广东做过家装，开过出口导向型皮具厂，由于受到2008年世界性的经济危机波及，他的企业首当其冲，被迫停产倒闭，他在一夜之间“回到解放前”。痛定思痛，他决定回家乡广西二次创业。

从装修行业零起点，到研发、生产出“凯和”牌性价比高的内、外墙涂料，他用了整整10年时间，成为广西建筑材料生产行业的一匹黑马，也成为当地群众致富的领头羊，被推选为村党支部副书记。



▲谢和显(右五)在公司门口与他的团队合影。

二次创业，先求生存再谋发展涉足家装

2008年，对谢和显来说是最黑暗的一年。由于世界金融危机的波及，他的出口导向型生产企业皮具厂，一夜之间全部停摆。在毫无希望、漫长的等待中，由于生活入不敷出，他不得不放弃曾经游刃有余的皮具生产出口领域，选择了回家乡广西创业。

1981年，谢和显出生在广西著名的道观圣地——白鹤观——山下的寻理村，隶属宾阳县武陵镇理化村委。回到生于斯长于斯的家乡，看到家乡熟悉的田埂地头，看到父辈们面朝黄土背朝天的辛苦劳作，他开始茫然起来。广东工厂倒闭，自己行囊空空，要在广阔的农

村干出一番伟大的事业，光有理想没有资金是万万不行的!几经寻思，他决定先生存再发展，选择投资少的装修行业发展。

开过公司办过厂的谢和显，决定了的事情说干就干。他租赁场地，办理证照，招聘设计师、装修工，进行员工上岗培训，马不停蹄地跑了一段时间，他的装饰公司正式开门纳客。由于农村收入不断提高，家家户户起楼房，装修市场十分广阔，谢和显带领他的团队，走街串村，摆摊设位，公司刚刚开门即迎来生意，他收获了二次创业的首桶金。

“异想天开”，高性价比涂料成功研发

在装修领域摸爬滚打的几年中，谢和显接触到各个品牌、各式各样的内外墙涂料，外行看热闹，内行看门道，他看出了门道道。市场上的涂料卖点不同，功能各异，要么防水不防潮，要么防潮不防水，要么防水防潮不美观耐用，要么防水防潮美观耐用不环保，没有一款集完美的卖点于一身。

“如果能够发明一种既美观耐用，又防水防潮的环保涂料岂不是很好吗?”有一天，谢和显的头脑里突然冒出这个念头。岂料到，当他把这个想法说出来的时候，便遭到了大伙的质疑：人家大公司都解决不了的难题，你一个普通人能够搞定?谢和显不为自己设置障碍，别人的闲言碎语他只当做亲人朋友的善意提示。他知道，力帆汽车老板尹明善也是从修理摩托车发展起来，他创业之初，家里人一边倒地反对他。可是后来，尹明善成了全国三个摩托车生产巨头之一，且“力帆”品牌至今已在汽车领域占一席之地。

涉足装修涂料研发和生产，不是谢和显头脑发热的一时冲动，而是在打一场有准备之战。有一年他家翻修老屋，他突然发现先人在起房子时用的建筑材料非常的牢固，历经数百年依然坚固如石。他曾就此事请教有经验的长辈，咨询古人用什么原材料来做这些建筑材料，结果各种说法都有，其中最具有代表性的是石灰、牛尿、黄泥、糯米等等。

有了研制涂料的想法后，谢和显开始不守本分了。他把装修公司的所有事务交由他人负责，腾出身心来把全部精力投入“异想天开”的涂料研制中。他从市场上买回不同厂家、不同类别的各种涂料进行“剖析”研究，取老家古宅涂料进行化验分析，又请来涂料行家和技术人员作指导。

经过数百次的实验，2013年初，他终于研发出一种他理想中的涂料，品类有防水抗裂砂浆、内外墙腻子粉、仿大理石花岗岩、108胶水、瓷砖胶和内外墙乳胶漆等。

投资办厂，广西涂料行业突冒黑马

涂料样品研制成功后，谢和显用自己的房屋做临时厂房，开始小规模生产，使用于自家房子装修，以及周边亲戚和朋友家房子装修。为了得到更高层次权威认证，他还在南宁某别墅区租下一栋别墅做内墙装修样板房，向首府业内人士、专家和准客户展示。装修实践证明，谢和显研制的涂料防水防潮、绿色环保、美观耐用、性价比高，深受用户的夸奖。

谢和显决定破釜沉舟，大干一场。他马不停蹄征地、建厂，购买、安装机器，申请产品专

利，注册产品商标，申办营业执照。

2017年3月27日，广西凯和建材有限责任公司正式挂牌成立，同时5000多平方米宽敞的厂房投入生产“凯和”牌系列建材产品。

谢和显说：“绿色、环保、节能是未来建材的必选项，我们的防水抗裂砂浆，原材料以矿山废料石英粉为主，不用河沙，说明我们走的路是对的；我不懂技术，可是我懂得用技术的人才，这为了凯和公司奠定了成功的基础；我选准要做事从不轻言放弃，我有必赢的信念。”

体验消费，“凯和”建材驰骋农村市场

以前试生产的产品是给亲戚朋友免费试用，“凯和”牌产品正式生产投入市场以后，要消费者认可并掏钱购买，还是有一段艰难的过程。

通过市场调研，谢和显暂时放弃城市市场，而决定走农村道路。他认为，城市市场客户主要是房开公司和单位，这些客户都是很难攻克的，即使产品有了品牌效应，还要有关系。而其他装修散户也是看品牌使用，哪个品牌大就用哪个。农村市场不一样，农村房子一户挨着一户起，只要一家使用得好，就容易有第二、第三家跟上。

为了尽快推广凯和产品，谢和显亲力亲为，把材料放车上，走街串村宣传“凯和”。认识的人不相信，认为一个装修工，一处偏僻的农村小厂，岂能造出只有大厂才能够生产的涂料来!不认识的人也不相信，担心连名字都没听说过的涂料会搞坏自家的房子。

为此，谢和显走到哪里示范到哪里，先给他们刷一堵墙做示范，让大家先体验，如果感觉好

了再决定买与不买。

经过一段时展示推广，“凯和”终于以绝对高的性能价格比得到了村民的认可，陆陆续续有人使用“凯和”产品。谢和显感慨地说：“农民是很朴实的，质量不好吹没用，他们认可很重要。”

如今在宾阳，你随便问问装修建材界的人士，“凯和”涂料已是无人不知无人不晓的响当当品牌。记者跟随谢和显走村串寨，公路边、村庄里，都有“凯和”熟悉的面孔。他说农村新建的房子99%都是用凯和的材料。果不其然，记者走进一个村庄采访的时候，正赶上栋三层别墅在装修，进去一看，无论内墙外墙全使用凯和的产品。

而在周边各县，凯和产品的代理商也早已名花有主。眼下，谢和显正在引进设备，计划扩大生产，他的目标是今年七月在南宁召开凯和建材全国新闻发布暨凯和产品代理招商会。

致富带头，深孚众望当选村党委副书记

背井离乡打工和创业的经历，使谢和显深知农村“三留守”人员(留守儿童、留守妇女、留守老人)家庭生活的艰辛。农村绝大多数青壮年进城打工，又无法携家带口进城定居，就把儿童、妇女、老人留在了农村，家里上有老下有小，中间顶梁柱不在，那滋味谢和显感同身受，情同此心。谢和显说，他回家创业是因为金融危机他的厂倒闭了；而在家门口办厂，则是为了给农村“三留守”家庭

一个完整的家，让孩子的父母和父母的父母，不用离乡背井，不用出远门打工，也能在家门口就业。

凯和建材公司正式运营后，谢和显从村里招用了几十号人成为凯和生产和施工队的工人，最大程度地解决了家乡的“三留守”问题。

由于谢和显的出色表现，今年三月份，他被光荣地推选为理化村委党支部副书记。



▲谢和显(右)在农村施工现场跟前来考察的客户交流。