

丁宁

人要有一种
不达目标不罢休的坚定

23岁时,他拥有了自己的第一家公司——蚌埠市钰诚五金工贸有限公司;29岁,他的第二家公司——蚌埠市钰诚新材料科技有限公司成立;30岁,他的安徽钰诚融资租赁有限公司挂牌成立。面对一次又一次的成功,丁宁总结“人就是要不断地超越自我、更新自我。人必须要有一个能让自己甘愿牺牲一切而为之付出的新年,要有顺应局势、因势利导的眼光和能力,还要有一种不达目标不罢休的坚定。”

■ 星级记者 张华玮

文科出身的高级工程师

32岁的丁宁,看起来一路顺风顺水,事实上他所走过的路,是很多人难以想象和做到的。1999年,丁宁进入母亲的工厂,背起编织袋从给人送货开始了他闯荡社会的第一步。一个17岁的少年,没有骄娇二气,没有虚荣之心,而是踏踏实实地上路了。

起初对于行业的不够了解,反倒成为他的学习动力。在合肥工业大学蚌埠钰诚金属表面处理研究中心做研发实验之初,丁宁一头扎进实验室就是三天三夜没出来。因为化学腐蚀,他的头发都变了色。外贸英语专业出身的丁宁并没有因为不懂生物化学而有畏难情绪,对防锈技术钻研之深,掌握之准,让聘请的台湾金属专家对其都由衷钦佩。

通过多年的潜心学习,丁宁已具有高级工程师资质,受聘为合肥工业大学和安徽财经大学硕士生导师。先后领衔承担了国家发改委中央预算内技术改造项目一项、国家火炬计划一项、安徽省科技攻关计划一项、蚌埠市“金属拉拔处理剂”、“金属表面处理材料”科技计划两项等等。

喜欢给自己“揽事”的倔脾气

“自己搞出的新产品,一旦失败,对我个人、对企业、对员工将是多大挫伤?”丁宁说,“一件事开始了就没有回头余地,即便有再大困难!我们不能依赖外部技术人员。企业池子小,容纳不下过多的技术人员。如果技术人员过于强大,他完全可以独立出去,如果不强,对企业用处也不大。”

倔强的丁宁,喜欢把“事”揽给自己,他通过不断学习和钻研,最终成为金属材料行业内的专家。而这只是其倔脾气的开始,“企业发展应该有更广阔的领域,我希望自己的企业成为综合型集团企业。”于是,丁宁将企业拓展到了一个全新的领域——金融行业。

刚做融资租赁时,丁宁对经济学知识并不精通,但他以惊人的速度从外行到内行又变成了专家。之后,其仍在不断地探索,不断地学习。如今,安徽钰诚控股集团已经是集金融服务、高新技术材料等为一体的综合型集团企业,拥有安徽钰诚融资租赁有限公司、蚌埠市钰诚新材料科技有限公司等控股参股企业十余家。

拥抱互联网金融搭建行业平台

对于近几年互联网金融的蓬勃发展,丁宁并不感到害怕,从2013年底起,安徽钰诚控股集团开始重新定位,全面向互联网转型,e租宝是其进军互联网金融的第一站。丁宁表示:“互联网金融填补了传统金融难以覆盖的空白领域,在推动实体经济转型升级、中小企业创业创新、促进新消费、培育新的经济增长点方面具有重要意义。钰诚集团决心在这一具有创举意义的伟大实践中,殚精竭虑,奋勇拼搏,不断闯出新路,创出辉煌!”

而对于集团旗下的传统行业,丁宁在逐渐放手,“任何企业在创业初期,企业家自己要冲到第一线上,把控好每一个环节和细节,这样才能有效驾驭手下的员工。可当企业发展到一定阶段,就可以根据之前的管理经验整理出一套行之有效的管理模式,并复制到职业管理团队上,只要有效地制衡管理层即可。”

目前,钰诚五金和钰诚新材料两家工厂交由专业的经理人打理,由董事会负责管理。“如今,具体业务我已经好几年不过问了。我在思考如何把自己这些年的小成绩回馈给社会,希望钰诚能多做一些对社会、对地方发展有益的事情。这样,我会觉得自己的事业和人生是精彩而有意义的。”