

王安盛：在这场战“疫”中能活下来就是强者

疫情消息传来时，王安盛正在老家湖北恩施与家人团聚。等到湖北全省封城时，这个建材行业的“防水卫士”还没有意识到，自己的公司将面临史无前例的风浪和挑战。90%的代理商来自湖北，浙江企业已全面复工复产，他的员工们却迟迟出不了家门，缺人、资金困境、订单飘空等一系列难题让他每天挣扎在生死边缘。但是，经过一次次思想斗争，创业者的理性思维使他最终镇定下来：焦虑没用，你得有向死而生的勇气！

不急，活着比任何事都让人安心

比自己焦急的是代理商。

众所周知，湖北是受疫情影响最深的地区。从1月24日起，湖北荆门、咸宁、黄石、恩施、孝感、宜昌、随州与十堰等地市纷纷宣布“封城”举措。对于一家90%的代理商都是湖北人的建材企业来说，这就意味着业务陷入“枯井”。身在湖北各地的代理商也是心急如焚。“疫情什么时候能够结束？湖北什么时候能够解封？湖北人什么时候能出去？生意是不是不行了？”代理商的焦虑让王安盛寝食难安。但是，作为掌舵者，他从最初的建材代理商做起，几经磨砺建立了台州安盛建材有限公司，并创立自己的防水品牌——荻宝。

如今在疫情的席卷下，他不得不锚定航向，耐心地安抚他们，让他们坚定一个信念：当商业巨浪来袭时，越是紧急关头就越要镇定，稳住心态。“全国都在开展有力的抗疫举措，要相信国家，相信政府，相信齐心协力的全国同胞，疫情的雾霾终将散去。这个时候我们也要静下心来，齐心协力探讨应对策略，积极为复工复产做好万全的准备，渡过难关也是势在必得的。”

同为湖北人，王安盛能深刻体会到封城期间的孤独。他几乎都没怎么出门，每天睁开眼的第一件事就是关注疫情的发展。起初，看着猛增的确诊数字他也心急如焚，但看到网上全是同胞们的“湖北加油”“武汉加油”也觉得振奋人心，内心的家国情怀澎湃万分，深感作为中国人的骄傲，焦虑也就被希望替代。他宅在家时做的最多的两件事就是看书和思考。他觉得，读书有种让人心安的力量。作为一个创业者何时何地都不能放弃学习，不断充实自己才能让自己和企业走得更好更远。

解封，是希望也是挑战

疫情给众多企业带来了重创，尤其是中小企业更是举步维艰。很多企业面临倒闭的窘境，甚至等待返工的职员们最终等到的是企业倒闭的消息。在这场战“疫”中，中小企业不得不面对两难困境：人员，现金流。

随着国内疫情形势的逐渐好转，3月21日，歇业近两个月的安盛建材正式复工复产。王安盛内心的一块大石头总算落地了，但疫情对生产的后续影响也逐渐显现出来。厂里的部分熟练员工在疫情的影响下无法正常到岗，生产成了亟待解决的大事。如此一来，只能重新招聘和培训，为保证产品质量，他不得不亲力亲为，手把手地教他们如何操作，让新员工在生产和生活方面尽快适应，保证产品保质保量生产。

对于王安盛而言，招人不难，难的是在自己艰难求生的同时不给员工的工资打折扣。在很多企业开始选择工资打折、降薪等手段来减轻企业负担时，他却反其道而行之，不但不减薪，反而打消一些企业对湖北籍员工的隐忧，优先录用湖北籍员工。他说，他也是从一个打工仔一步一步走过来的，深知打工者的心境和难处。同为湖北人，他特别能理解同省人民的处境，只有在患难处才能见真情，危机处见真心。

人员问题解决以后，就是“续命”的资金问题。

在建立安盛建材之前，王安盛在老家开过

酒厂，做过货运司机，还做过藤床，几段最终失败的经历都让他饱受没钱创业的艰苦，更让他深刻地意识到资本的重要性。此次疫情之下，他在处理公司现金流上非常谨慎。

他认为，“货款不能欠的太多，做我们这行最重要的就是钱，没钱就会容易死掉。”在他看来，中小企业很难与实力雄厚的大企业抗衡，时刻都如履薄冰。当很多企业纷纷打起价格战时，王安盛始终不为所动，因为低价竞争是为了一定的利润，但质量很难保证。而质量对他而言是生存的根本，决不能动摇。他深知市场变幻莫测，一旦原材料涨价，危机就接踵而至。因此，安盛建材2020年的第一仗是走出资金困境。

不确定的是环境，确定的是我们自己

在疫情的影响下，整个市场会出现一段空白期和过渡期，在某种意义上所有同行的企业都处在了“同一起跑线上”，也给迎难而上的中小企业留出了进一步发展的空间。随着国内疫情的逐渐好转，王安盛意外地发现，生意并没有自己想像的那么糟，基于前期忠实客户的积累以及复工复产后对市场做出的迅速反应，反而在市场占有率上有了进一步的提升。

“我为什么能活下来？”他觉得，最重要的是在不确定的环境中寻找机会，做正确的事——提高生产技术，产品质量过硬；其次，代理商齐心协力，迎难而上也是这场战役制胜的关键。如今，安盛建材的代理商以浙江、湖北为主要力量，在四川、山东、广东、江苏、江西等地均有分布。

这些代理商中，大多数都是他在行业浸染多年后积累下来的人脉。他很少主动招商，基本都是靠口碑相传，代理商们主动提出一起共创事业。“这么多共进退的代理商肯跟着你一起前行，活下去是不成问题的。”他说。

荻宝未来，责任在心成败在行

荻宝的名称来源于生命力顽强的一种植物“荻”，这种执着匠心和拼搏奋进的态度，以及追求梦想的斗志，与“荻宝防水，匠心制造”的理念不谋而合。

荻宝在产品定位上锁定家装防水领域，先后推出防水堵漏系列、背胶墙固系列、填缝美缝系列、粘结界面系列、瓷砖包边系列等多个系列产品，致力于家庭防水服务，专注于家庭防水材料的生产和技术应用产品的研发及产品的推广等服务，产品广泛应用于卫生间、厨房、阳台、屋内外、地下室和地下工程等领域，引领着防水材料品质化的新篇章。

在产品质量上，荻宝一直是严苛的。王安盛坚信，在这个复杂多变的市場，唯有坚守品质，才能在市场的洪流中站稳自己的一席之地。安盛建材与国外多家优质材料供应企业进行战略合作，共同研发，共同创新。荻宝防水所有乳液产品均来自法国阿科玛和德国瓦克化学，助剂来自德国巴斯夫、明凌、毕克等国际知名企业。同时，安盛建材与业内众多知名企业及品牌建立了长期紧密的合作伙伴关系。参与项目有浙江文化艺术大剧院、杭州山水御园、江西师范大学、四川内江师范学院、台州经开万达广场、温州阿外楼度假酒店、盐城世纪公馆别墅、盐城望海大酒店、利川栖溪谷别墅等。

荻宝品牌以极具前瞻性的眼光审视行业发展，拼搏创新，探求赶超行业翘楚的可持续发展之路，使产品凭借高满意度的防水效果，赢得广大消费者的青睐。安盛建材先后荣获了“浙江省优秀民营企业”“诚信经营承诺单位”“CCTV频道播出企业”“央视网商城优选品牌”等荣誉称号。取得的辉煌和荣誉只是荻宝立足行业的起点，走在迎接未来的路上，为了家装更美好，荻宝将不断探索永无止境。

(马冰燕)

