

一个传统的纺织行业,一个喧嚣的保暖内衣领域,一个美丽从容的女企业家。暖倍儿董事长乌兰托娅令人印象深刻。

一位女企业家的经商感悟

■ 罗中杰

从2000年开始创业,暖倍儿董事长乌兰托娅和她的暖倍儿已然走过13年的不平凡旅程。

十三年,一段不短的时光,岁月的砺洗,凝结了什么,又开启了什么?三八节前夕,记者专访了乌兰托娅女士,听她讲述了自己的经营故事。

涅槃即新生

在中国的传统文化中,十二年一个轮回。轮回——意味着新一轮的开始。

对一个行业、一个企业、一个品牌来说,往往都有着一个这样的轮回,那便是,生命周期。

暖倍儿创建于2000年,是中国第一个推出了塑身概念的保暖内衣企业。它把“美”的概念引入当时以“暖”为单一诉求的保暖内衣行业。在暖倍儿董事长乌兰托娅看来,第一代保暖内衣主要采用了多层絮片的保暖技术,毫无美感可言。而暖倍儿则敏锐地发现了人们在保暖之后对美的需求,于是便联手国际先进研发机构科研攻关,打造了中国第一款既美体塑身、又保暖舒适轻便的新一代保暖内衣——暖倍儿美体塑身暖衣。

从初创、到嫩稚、到成长、到成熟、到衰退,大自然的法则对应着万事万物,关键是如何突破瓶颈,不断新生。乌兰托娅认为,中国内衣行业此刻或许正走在一个相对低谷的阶段。

“近两年,金融危机和经济形势的不确定因素给企业带来了巨大的压力,尤其是原材料上涨、人力成本上涨、恶性价格竞争等,直接挤压着企业的盈利空间。作为中国传统纺织行业的一个细分领域,保暖内衣行业面临着严峻的挑战。此时,如果能够以静制动,便不会因为行业生命周期而影响企业的发展。暖倍儿更加需要如禅稳坐,坚持高品质不动摇,坚持传统的线下销售不动摇,传承12年发展基础和优势,在技术创新、产品创新、企业文化等方面下功夫,



乌兰托娅

脚踏实地,稳稳地走下去,获取长久的生命力。”乌兰托娅感慨道。

在乌兰托娅眼里,轮回不仅是复始,更是涅槃中的嬗变,那新生的力量就是企业生命的意义。

厚德方载物

乌兰托娅记得,在创业之初,她曾许下的心愿——要用十年时间,建造一座暖倍儿大厦。“虽然今天这个愿望还未曾实现,但是从品牌的角度上,我们已经建起了一座暖倍儿大厦。”乌兰托娅告诉记者,这种精神力量已经超越了物质内在,这才是一个企业应该追寻的完美境界。

乌兰托娅曾就读清华EMBA,后进入

清华国学班深造,在她看来,“厚德载物,自强不息”的清华底蕴正是一个人做人、做事的指南和方法。“无论做人还是做事,德一定要厚,德不厚,载不起企业,也载不起财富。人做好了,才能做好企业,做出好产品。”

乌兰托娅告诉记者,一个人在工作中肩负起社会责任,就能使国家兴旺发达,在生活中承担起家庭责任,就能使家庭幸福美满。“因此,暖倍儿不仅仅是一个品牌,她的身上也承载着沉甸甸的责任。”乌兰托娅表示,内衣是贴身穿着、看得见、摸得着、感受到的一件物品,作为一个走过十二年传统模式的企业,暖倍儿非但不会摒弃实体店的模式,并且还暂时不会发展线上业务。“我要在传统模式的台阶上一层层的走上去,而不是依仗着IT的翅膀盲目学飞。因为我不但要对暖倍儿负责,更要对一起携手走过十二年的供应商和经销商负责,暖倍儿要赢在为民,先做人,后做事。”

心静则事成

在采访的过程中,乌兰托娅时常会看一眼挂在办公室墙上的那幅书法作品——“禅茶一味”。并且亲自给自己泡茶。禅茶一味常常给她很多的启发。

乌兰托娅告诉记者,禅茶一味最关键的四谛是苦、静、凡、放。“茶性也苦,却苦尽甘来,苦后回甘;茶道讲究和静怡真,让人静坐静虑;‘凡’是从平凡中去参悟大道,而品茶,常常能让人从琐碎繁杂的生活中解脱出来,参悟人生;‘放’下方自在,而喝茶的时候,人们常常要放下手边的工作,颇有‘偷得浮生半日闲’的意思。”禅茶一味,如净水无波,不随物流,不为境转,自然慧开。

静心才能体现音乐之美,静心才能做好事业。“心静则事成,没有一个安静的心态,很难经营好事业。”乌兰托娅告诉记者,“自己也曾遇到过经营问题,正是因为有了心中的这份静,才能够理性地思考企业发展战略,做出合理判断。”

吴江企业家房顶建空中农场 每亩收成近40吨

■ 黄亮

吴江盛泽一企业家,利用自己6000多平方米的厂房屋顶,建起一个10多亩的空中农场,种植黄瓜、草莓、辣椒、西兰花等蔬果。一年下来,平均每亩地的收成近40吨。近日,场主陈月荣与红星美凯龙初步达成战略合作协议,将在红星美凯龙全国120家卖场打造空中都市田园。

陈月荣的空中农场在吴江久鑫织造有限公司厂房顶上。穿过“隆隆”的纺织车间,乘电梯直达屋顶,一片都市田园风景顿时呈现眼前。黄瓜、南瓜、草莓、辣椒、西红柿等30多种蔬果分种在一个个白色塑料箱内,层层叠叠地摆放在钢架大棚内。屋顶的排水系统与厂区水净化系统对接,实现中水回用,空中悬挂的蒸汽管道、自动风扇、滴灌系统与屋顶的雨水收集、遮阳装置一应俱全。身穿西装、脚蹬皮鞋的现代农民正在仔细检查蔬果生长情况。

农民出身的陈月荣对农业、土地充满感情。他说,随着工业化、城市化发展,土地资源日益紧缺,要提高土地利用率,只能向上发展。看着自己6000多平方米的厂房屋



陈月荣与他的“空中农场”

顶空着可惜,陈月荣便成立城邦农业科技发展有限公司,于去年3月试水屋顶农场,在都市缔造田园。

在钢筋混凝土砌起的屋顶建农场,最难的是“造地”。如果直接铺泥土,时间长了会腐蚀防水层。这时,陈月荣发明的生态种植

箱派上了大用场。

生态种植箱是一个用特殊环保材料制成的长方形箱子,占地0.5平方米,寿命不少于15年。箱子分上下两层,上层种植,下层蓄水,加一次水可让蔬果喝上一个星期。箱内的土壤是长白山脚下的天然泥碳,含土量少,但植物纤维丰富。种植时,可根据不同蔬果的需求,对土壤进行养分调配。“根据建筑学原理,只要能上人的屋顶,每平方米承重在300公斤以上,标准厂房达到600公斤,因此在屋顶种植蔬果不会有问题。”城邦农业副总经理庄少武说,空中农场配合立体种植,一亩地能当成一亩半来用,一年四季还可以循环种植。而且,满屋顶的绿色蔬果还能减少屋顶热辐射,给室内降温;吸纳降解PM2.5,吸收二氧化碳,提升空气质量。

如今,“家庭农场”出现在今年的中央一号文件中,给陈月荣建空中农场带来了更大信心。他希望依托自身优秀的商业模式,打造完整的现代农业产业链,在成为地方农业龙头企业的同时,探索“公司+家庭农场+基地”模式,力争3年内在全国建1000个空中农场示范基地。

华人企业家买下澳洲总理办公室

■ 尹洁

初到墨尔本,他的家当只有1000澳元,几年后在市中心买下当年霍克总理办公的整栋大楼——北京华侨大厦。澳中集团主席金凯平先生近日与几位记者畅谈海外创业历程。曾经冲浪商海,搏击惊涛,却从他儒雅叙述中缓缓流淌而过,如静水深流,波澜不惊。

在白人社区开中医诊所

1987年10月,金凯平怀揣1000澳元赴澳大利亚求学。不久,他与迪肯大学一位教授合作,撰写两本关于中国贸易指南的书,当地媒体争相报道,使他小有名气。

但金凯平深知,光有名气没有经济实力不行。资金从哪里来?他想到当地不少优秀的中医师,为留学和移民澳大利亚放弃了在国内所学的专业,正在四处打工。1989年金凯平倾其所有开了一家中医诊所。他

打破传统思维,一反其他中医只在唐人街开中医诊所的做法,把中医诊所开在白人社区。月底一算账,结果难以让他兴奋:亏损3000澳元。

面对残酷事实,金凯平没有放弃。他坚信,要让西方人接受中医需要时间,自己只能更加努力。他把诊所改造成西医式样,一进门宽敞舒适,一格格沉闷的药柜被移到后面。中医的疗效渐渐得到澳大利亚人的认可。他开了6家诊所,收入颇丰。

吃透洋人地产市场

有一天在唐人街,金凯平从卖中文报纸的货架上看到几则房产广告,动了心。当时有AB两套房供他选择,都卖12万澳元,A在他居所附近的老城区,3房1厅,B在40公里外,宽敞许多,他心中暗喜。一个澳洲女孩到他的住所洽谈,他毫不犹豫签了B套。5年后,A升到40万,他买的B套却降到10万澳元。此事给他上了一课:败在只从居住者的角度,而没有从投资增值的角

度考虑,所以看走眼了。后来,他精心钻研行情,不再失手。

1993年,金凯平花100万澳元在墨尔本买了一块地,但缺资金和时间去开发它。没想到两年后有人找上门来,主动出价200万。没费功夫赚了100万,他庆幸“误入正途”,迅速把发展目标转向地产。他做得极灵活极专业,所建立的数据库,细到某片土地上所有房子10年来的交易价格,加上专业分析,把洋人的市场吃透了。1996年他买下了霍克大楼,很快市值升到2000万澳元。当年霍克总理办公的大楼变成了澳中集团的总部,可谓一位穷留学生创下的传奇。成功后他永不满足,不断拓展业务。澳中集团计划到2010年房地产总投资达到10亿至15亿澳元。

用智慧赚外国人的钱

“我只跟外国人做房地产买卖,不做华人生意。因为跟外国人打交道,我算聪明,跟其他华人比就不一定了。”担任维州政府

民族企业顾问的金凯平认为,海外华人脑子够用,不必局限于唐人街一隅。所谓主流社会也不神秘,反而有更多商机。

金凯平说,澳洲地产界讲诚信,不能玩空手道,不适合搞“短平快”,在那里经商关系简单,应酬不多。关键是选准入场时机,而目前地产行情已接近其周期的低点。

金凯平介绍道,100多平方米一套的住宅,上世纪70年代卖五六万澳元,现在已达38万澳元,从长远看必然升值。澳大利亚不限制外国人买地,又没有战争,社会安定,中国企业要走出国门,这将是一个好选择。

在西方,犹太人拥有大片闲置的土地储备是出了名的,他们只买进,不轻易卖出,爷爷传孙子。金凯平买霍克大楼时,谈判不易,因为原房东就是80岁的犹太人,老人有20个楼盘,要不是儿子不争气,当地遗产税又高,他还不会脱手呢。

金凯平对犹太商人长线投资地产的思路表示赞同,他希望更多华商借鉴这一点,在海外土地市场开辟属于华人的天地。

东莞民营企业家出力作首印10万册



记者日前获悉,继2011年出版畅销书《再给中国二十年——一位企业家的呐喊》后,厚街镇东莞楷模居品集团董事长兼总裁徐国芳再推新力作《谁偷走了你的快乐?》。该书日前在北京、上海等城市实体书店及亚马逊、当当网、京东网等网上书店公开发售。

作者徐国芳,当过兵、从过政,后下海经商。他在2011年出版《再给中国二十年——一位企业家的呐喊》,一年内畅销12万册,并被翻译成英文版,于2012年在伦敦书展首发。

据了解,《谁偷走了你的快乐?》是徐国芳结合自身经历撰写的职场励志和管理思想的图书,首印10万册。该书共分为四个篇章,分别从心态、方法、职场“潜规则”等方面,诠释信仰与快乐、当下“富二代”、教育、慈善等热点问题,结合内容深刻、发人深省的故事、案例、细节,将作者对人的心灵世界的体味和观察娓娓道来。

与传统励志图书不同,该书十分注重实用性和趣味性相统一。文章短小精悍,生动活泼又不失深度,许多观点独树一帜,其中不乏令人拍案叫绝的精彩论断。有业内人士分析表示,该书是十分具有实用性、指导性和借鉴性的职场读本。

徐国芳在该书前言《千万别做“精神穷二代”》中指出,快乐是一种宗教,更是一门学问,如何让“两个自我”同时感受到快乐,这是我们每一个人在社会上安身立命时所苦苦追求的。而《谁偷走了你的快乐?》一书的核心,便是对这一命题进行系统性的回答。(孙乐平)

“吃货”民营企业家当起“农场主”

■ 露莎 朱东

“走好,下次再来啊!”初见黄海军,他正送走来“黄四庄”吃农家菜的客人。这些来自苏南的客人吃着还带着,“草莓、茼蒿、黑猪肉,都是农庄自产,绝对保证绿色无污染。”黄海军放眼自己近千亩的生态农场,拍胸脯保证。

2012年的春天,乘着马棚镇农业招商的东风,黄海军圈起1000亩地开始搞生态农业,只一年时间,他的“黄四庄”就成了远近食客们的常聚之所。“我是农业上的门外汉,但是在餐饮和服务上我花了很多精力。”黄海军不到40岁,是土生土长的马棚镇人。谈起开农场的初衷,黄海军笑着说,这是“吃货”的自我解馋。在苏南办厂经商的日子里,黄海军最想念的就是家乡的新鲜菜肴,“再高档的菜肴感觉也比不上家乡土菜的原生态。”

生态农场里,草莓、茼蒿、玉米、西瓜、甜瓜,各种蔬菜一应俱全,农作物秸秆喂猪,草鸡散养除虫,猪粪用来作肥料,“循环农业、光照、温度、湿度我一概不懂,都是请来的专家在管理。”当农民,黄海军“半路出家”,技术上的事基本都交给了高薪聘来的农业专家。

全市的生态农场和农家乐众多,黄海军的“黄四庄”何以独树一帜?黄海军总结就两个字,“一个‘吃’字,一个‘销’字。”

“有新鲜食材和农家大厨的保证,菜肴口味我毫不担心。”黄海军的农场内有一座两层楼建筑,内部环境堪比星级酒店。“虽然是农家乐,但是环境和服务不能马虎。”黄海军在自家农家乐的装修上可是下了一番功夫。

不懂农业的“甩手掌柜”黄海军,在销售方面却是亲自抓。比起其他农家乐“散装散卖”的传统模式,黄海军的农产品全部统一精加工、包装,直接送上苏南、上海大超市的货架。“我们这里养殖的是黑猪,肉质好口感好。生猪宰制之后马上进行处理,猪肉真空包装,10斤一盒。”

种植、养殖、加工、餐饮、销售,一体化的产业链让黄海军的“黄四庄”运转有序,稳步前进。“我力图打造的就是‘舌尖上的生态农业’!”

天色渐暗,灯火通明的“黄四庄”又迎来一批慕名而来的食客。