

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

川企周刊

Sichuan Enterprise Weekly

四川省企业联合会、四川省企业家协会会长邹广严题写刊头

2016年2月1日 星期一 责编:王萍 编辑:王兰 版式:吉学莉

9

十余年风雨筑“家”之旅 ——专访成都道禾装饰设计有限公司董事长张春华

■ 本报 张璠

进入互联网+时代,世事变迁,日新月异,人也紧跟时代步伐前进。如今全国提倡全民创业、万众创新,然而创业容易吗?还是说创新就很简单?吸取前人创业经验教训是必不可少。世事虽变迁,留存的却是宝贵的经验与先进的思想。

如此,这里就有一位中国装饰建材行业专家来分享他的经验、思想。他拥有十余年装企、建材行业运营经验,成功操盘 38 家装饰公司,对装饰建材业有丰富的实战运营、管理经验。在装企团队建设、人才运用、装企流程、装企赢利、装企管理方面都有独到的见解。他是谁?他就是成都道禾装饰设计有限公司董事长张春华。

所谓前人栽树,后人乘凉。近日,《企业家日报》记者对张春华先生进行了专访,他与我们分享了他做人、做企业的诸多感想与艰苦历程。各行各业想要创业、正在创业的人们是可以到张春华先生这棵树下纳纳凉、取取经的。

“人生要不断超越创新 人生因奋斗而精彩。”

我国江西省九江市武宁县横路乡素有“装饰之乡”的称号,张春华先生就来自于江西武宁。“我们武宁号称十万装饰大军,遍布全国各个城市,当地两大主要产业便是:家具和装饰,特别是装饰行业。”

上世纪 90 年代,张春华先生开始了他在装饰建材行业的打拼。

1995 年,他首先是在当地家具行业打工,多年来的打工让他攒足了经验与技艺。随后,他意识到需要有新的方向,才能有发展。

“我要养家糊口,所以必须要努力奋斗。”

2002 年,他辗转进入福建星艺打工,开始从事装饰行业。“进入这个行业,首先单纯只是想要好好干,一头扎进去之后,我发现自己爱上了这个行业,既能养家糊口又是自己喜欢的行业,何乐而不为呢?后来想的就是干吧!一辈子就做这个行业了。”就这样,一直干到 2005 年,他从公司监理做到部门经理。“那个时候的装饰蛮赚钱的,客户群体基本上都是素质的高端群体,尤其是上班族。那个时候虽然是半包,但是木工活特别多,包括做门、做橱柜、衣柜,利润不错。看到前景,就准备开始自己创业,另立门户,开自己的装饰公司。”

2006 年,张春华先生在福建龙岩创办了自己的装饰公司——春满人间装饰,“一开始没什么经验,什么都缺,就磕磕碰碰的艰难前行,利润少,当年亏损了,2007 年扭亏为盈,业绩有 90 多万元,2008 年甚至新增了两家店

面。”然而世事无常,2008 年后他放弃了这份产业。他 3 年中忙碌无休,干的活儿比员工更多,赚的钱比员工更少,从中他悟出了一个道理,半包式的装修发展不下去了。因为市场发生了变化,同样是传统装修,利润最大的木制品利润没有了。门由厂家直接生产,橱柜、衣柜都定制了,而且工期也加长了,人工在涨价,成本也增加了,利润就没有了。放弃以后,在反省的过程当中,就凭这么多年的经验,他开发了一个按平方米计算的全包套餐模式,准备重新出发。

2009 年,进入四川,在乐山创立佛山九木堂装饰乐山分公司,运用新的商业模式:499、699、999 元/平方米来开拓市场,很符合终端客户群体,得到广大市民的认可。2010 年开始复制,在峨眉成立分公司;2011 年,在泸州、南充、德阳成立分公司;2012 年,在万州、达州、自贡成立分公司;2013 年,在资阳、遂宁、广安成立分公司……到了 2014 年,在西南就开设了 38 家九木堂装饰。

然而随着社会的发展,随着人们的生活方式的改变,2014 年,九木堂的商业模式遇到了瓶颈,套餐模式的利润点在于装修户型大,利润又没有了。“我们需要专业团队来整合资源,打造专业运营平台;公司的文化建设和员工培训也必须要加强;同时还需要将互联网+思维的 O2O 整装模式推向市场,让软装平民化,让个性产品化。所以,我们要重新注册公司来运营。”

成都道禾装饰设计有限公司应运而生。道禾装饰的模式突破传统装饰公司,装饰过程中的辅材、主材、家具、饰品等装饰全生态链,直接与厂家合作,去掉中间环节,做到一站式服务,真正为客户节省金钱,让装修变得简单,这样的理念去为装饰市场注入新的活力,也为更多的家庭用心服务。道禾家居网全力打造集设计、建材标准化整体家居和服务的 OFO 网络平台,利用互联网+的最新理念,颠覆传统装修,是中国在线家居行业最有实践性的专业电子商务平台。

“不管做什么,首先是要做到诚信、负责。”

“可以看到,我的创业历程绝不轻松,但是这个过程中再苦再难我都必须做到一点,那就是诚信。”张春华先生眼神坚定地告诉记者。

2006 年公司亏损了,“过节没钱发工资,但是我想不能亏待了随你打拼的员工,只好借了 5 万块给员工发工资,这是对员工负责也是诚信做事。”

创业的艰难日子,张春华先生如今说来,也不免唏嘘,然而让他觉得骄傲的是,自己从始至终都做到了诚信待人、勇于承担责任。

“2008 年,我为什么要放弃,除了市场的

变化,也是为了不失信于人。木制产品已无利润可言,如果要继续这样的半包模式发展下去,那么同样价钱的工程质量肯定有所不及,不能给了客户一定会办好的承诺,转眼却不能保质保量,这样我宁愿不干。”他回忆说,“那时,准备新开业的门店刚装修好,但是因为不干了,它也就没有开业了,不能做好就不做,这是原则。”

听到此处,记者便好奇公司员工怎么安排呢?他们怎么办?张春华先生立马为记者解惑,“不干之前,肯定是要安排好员工的。那时候也有那么些公司经营不下去了,老板却撂摊子跑了,后来有人问我当初怎么没想着一跑了之,跑了是暂时不用承担责任了,可是以后整个人也就毁了,没有诚信,不负责任,谁会放心跟你做生意?”他还说,“员工都是老家跟来的,人人都不容易,想回家的,都结算好工钱,全额发放,甚至会多补贴一些。想继续在那里找其他公司干的,结了钱,也会给他们对接好下一个公司,剩下的就是想继续跟我一起打拼的,我们带着所剩无几的资本来到了四川乐山开始了新一轮的奋斗。”

张春华先生离开了,公司由他的兄弟接手了,他说:“我弟弟经营公司几年,虽然后来关闭了,但是他也做到了诚信、负责,我为自己当年做了榜样示范而感到骄傲。”

“社会在变,企业在变,责任不变。”

在四川打拼创业,张春华先生最感谢的是九木堂的叶总,“因为他给了我再一次重新开始的机会,也是因为他的信任,我才会发展到今天。”

张春华先生等 5 人,2009 年来到春满人间公司在四川乐山的一个小分店重新开始从事家具业,几人租了房,几乎快到没钱吃饭的地步,几人守着 100 多平方的店面,好不容易凑够了 26 万元开店,开业时花了 31 万元,过年回家只拿得出 1000 元过年费。不过,后来凭借着良好的信誉以及出色的工作能力,得到了九木堂叶总的赏识。

“可见诚信、负责有多重要!因为诚信有了好人缘,好人缘带来了足够成为人生转折点的新机会。”张春华先生不无感慨地对记者这样说道。

张春华先生的合作伙伴,成都道禾装饰设计有限公司总经理袁英女士也诚恳地对记者表示,“认识张总之前,就有很多业界朋友谈到张总的时候都是由衷地钦佩和赞美,而认识张总后,被他的人格魅力所征服,他做人非常的实在和厚道,他的敬业精神让人折服。而与他合作以后,我发现张总能力超强、学习力超强,而且特别大气。在我心目中,他注重承诺、善于付出,是一个特别负责任的男人,这种品质在今天浮躁的社会越来越难能可贵。他的这种精神是我们每一个道禾人都应



● 成都道禾装饰设计有限公司董事长张春华

该传承的精神。”

“我要打造的是‘家’。”

歌词唱得好,“一个好汉三个帮,一个篱笆三个桩”,公司的员工因为张春华先生的良好品性、个人魅力而凝聚成一个团队,对于这样的一群人,张春华先生也表示,“我要打造一个‘家’,大家亲为一家,合作互助。”

记者初次见到张春华先生时,他面带笑容,观之亲切,随着采访的深入,更全面地了解了他的重诺负责、简单大气。

谈话中,张春华先生数次强调“家”这个概念,“企业就是一个‘家’,大‘家’,工作做好了要表扬,出了错也会批评,有法有度,家人之间不也常常爱之深责之切吗?”据他介绍,道禾的员工工资待遇、福利待遇皆比同行高出几个点,员工得到实惠就会有更大的向心力、团结力,从而心里有公司,有客户,为客户提供更贴心满意的服务,为公司创造更多的收益,甚至对社会、对我国经济发展作出一份贡献。“这也是务实,员工做了实事,我们也得给予相应的实利,互利共赢。”

说到“家”、“家人”,张春华先生语带自豪地对记者说:“我不说空话,因为我把大家当家人,所以都会尽心对待每一个人,原来跟着我一起打拼的兄弟们,如今皆是开着公司,当着老板,买了房,有了车,日子是不愁了。”“而且我们正在逐渐加强对员工的培训,让员工

嘛。”

采访期间,记者观察到张春华先生身边总会有年轻人跟着认真“取经”,他会时不时就会与他们分享自己的经验、心得。据记者了解,道禾公司将开放平台资源,全面开启加盟模式,让更多人一起去打造道禾平台,张春华先生表示,“这是意在和更多人分享我们成功的经验,尽可能让更多人加入这个大‘家’,让更多的人得以实惠。”

说完“大家”,说“小家”。张春华先生的“小家”,他在意的是责任。由于创业,他常年在外奔波,家里妻儿皆不能细致照顾到,但他承担的是养家的责任,是必须承担的责任。“我很感谢我的妻子,我常年不在家,加之创业几起几伏,在我都快撑不下去的时候,一直是她在身后默默地鼓励与支持,包容我,她是更应该敬佩的人。”如今,他事业有成,家人儿女却已分居各地,聚少离多,所以一有时间,他就会回到家与家人共度时光,简单温馨。“哪怕只是两天时间,为了家人,我也愿意跑江西一个来回。”

不管是“大家”还是“小家”,包含的皆是责任与包容、简单。十余年来的风雨兼程,一路行来终于筑成了道禾这个让人认可的“家”。

“做企业的同时也是做人,最初做企业是为了养家,发展起来之后就是一份不可推脱的责任,对家人、朋友、员工、客户、企业、社会、国家负责。这份责任凝聚成了一个家。”

到 2017 年 四川每个市州将建成 1-2 个电子商务集聚孵化区

■ 曾小清

日前,四川省政府印发《关于加快电子商务产业发展的实施意见》,明确要最大限度减少对电子商务市场的行政干预,全面清理电子商务领域现有前置审批事项,降低创业门槛,提升创新能力,到 2020 年,电子商务深度融合实体经济,打造中西部电子商务集聚中心和最具活力的创新创业发展示范区,推动形成新的业态和经济增长点。

将电子商务与“双创”相结合,四川省将加快构建“众创空间”创新创业服务平台。到 2017 年,每个市(州)建成 1-2 个电子商务集聚孵化区,有条件的县(市、区)建成 1 个电子商务创新孵化中心,构建省市县三级产业孵化载体,培育和引进一批知名电商企业。四川省还将加快创建省级全面创新改革(电子商务)试验县,在中小企业孵化、服务模式创新、公共服务平台建设、产业链条搭建等方面先行先试。

顺应需求变化,四川省鼓励企业利用电子商务等互联网手段,逆向整合各类生产要素资源,按照消费需求打造个性化产品,加快推进供给侧改革步伐——

产业方面,推动四川制造业触网行动,进一步优化生产供应链和服务链管理;鼓励第三方电子商务平台与制造企业合作,发展基于互联网的装备远程监控、运行维护、技

术支持等服务市场;推进“一卡多应用无障碍”在交通、医疗、就业、文化、教育、缴费、社保等民生服务领域应用,建立民生电子商务服务新体系;实现电子商务在旅游业的全新应用,到 2017 年,推动重点景区实现 WiFi 覆盖,加快建设 10 个智慧景区。

消费方面,鼓励百货商场、连锁超市、便利店等传统零售业,提升自营自主品牌和定制化商品比重,深化从单一经营商品到经营“商品+服务”的商业综合体转变;鼓励居民生活服务业采用团购、体验、配送等方式,加快构建电子商务“一刻钟便民生活服务圈”。到 2017 年,4G 和 WiFi 在全省市、县城区的地铁、商场、社区等公共区域覆盖率达 70%以上。

四川省还将加快发展农业电子商务和跨境电子商务。支持通过“+资本+专合组织+农户”的种植养殖闭环精准扶贫方式,开展电子商务精准扶贫试点;逐步建立林产品和林权交易诚信服务价格指数体系;到 2017 年,全省 70%以上县城完成与省农产品电子商务综合服务平台对接。在具备条件的区域开展跨境电子商务试点,支持开展跨境电子商务人民币结算业务,到 2017 年,建成 2-4 个跨境电子商务园区、100 家保税展示体验店。

四川省还将建立省级电子商务产业发展投资基金,吸引更多社会资本参与,推动电商健康发展。

四川抢滩新能源汽车需要核心技术

■ 刘宏顺

4 亿、500 亿、1000 亿这是未来几年,四川省剑阁、南江、射洪三个县城新能源产业的预计产值。2015 年最后几天,除少数地方外,四川省大面积陷入“霾伏”,两会期间,抢滩新能源汽车的呼声再次高涨。

新能源汽车该如何发展?市场实际表现如何?快速抢滩中该注意哪些问题?两会现场,代表委员展开热议。

政策利好激发各地发展热情

1 月 26 日,人大分组讨论广元代表团,省人大代表、剑阁县副县长、民革广元市委副主委何春蓉带来消息——剑阁县占地 800 亩、投资 30 亿元的新纪元电动汽车总成生产项目正在加快推进,今年投产后首期将实现销售收入 4 亿元。

川北小城的产业振兴之梦,紧扣当下产业发展热点。

手握政府工作报告,何春蓉一脸兴奋,“报告明确要促进绿色低碳循环发展,推动节能环保装备产业发展并加快新能源汽车产品的推广应用”。这也意味着剑阁的发展方向与全省重点高度吻合。

和剑阁一样,新能源带来的美好愿景不断被各地代表团提出。

省人大代表、四川沱牌舍得酒业发展中心经理兼销售公司副经理廖晓容表示,“射洪已将发展锂电新材料新能源产业定位为全县产业发展重点,下一个五年力争实现



锂电新材料产业园产值上千亿,打造世界锂都。”

对新能源带来的机遇,南江县也是寄予厚望。省人大代表、南江县县长李善君透露,当地发现了大量石墨矿,今后将用 10 年时间将石墨产业打造成产值 500 亿元规模的特大型产业集群,积极抢占新一轮战略性新兴产业发展的制高点。

警惕政策刺激过后的产能过剩

尽管同样备受新能源汽车的政策鼓舞,但拿着这几年电动汽车的销售数据,省政协委员、东创建国汽车集团董事局主席、总裁黄建国“实在打不起精神”。“市场销售很不乐观。”黄建国透露。市场遇冷当提防投资热情高涨,省政协经济委员会副主任、四川金星清洁能源装备股份有限公司董事长吴军提醒,“一哄而上之时,尤其应该警惕政策刺激导致的产能过剩。”

这一点,吴军所在的 LNG 行业有切肤之痛。吴军透露,前几年,四川省先后在广安、达州、广元等地建成了一批 LNG 生产厂,年生产规模达 200 多万吨,但截至 2014 年底,全省 LNG 汽车仅 3046 辆,每年车用 LNG 仅 8-10 万吨,不足年生产能力的 6%,目前所有的 LNG 生产企业均处于半停产状态。“而 LNG 汽车打不开市场,瓶颈就在于配套政策没有跟上。”吴军说。黄建国认为电动汽车同样面临这样的问题,目前省内充电桩等配套设施欠缺,建设进度缓慢,此外政府补贴力度仅有外省的 60%,今后应该考虑减少五路一桥、小区停车费等政策。

黄建国尤其提醒,上马新能源汽车必须掌握核心技术。“国外新能源车发展的主流是插电式混合动力,而国内大力推广的只是纯电动,但目前动力电池技术并不成熟,如果没有核心技术就大规模上马,很难保证不沦为未来的落后产能。”