

诺基亚转型挑战者 CEO 回应 “间谍”质疑

史蒂芬·埃洛普是微软安插进诺基亚的木马,他的使命是尽可能拉低诺基亚的市值,从而使微软能够以低价加以收购。究竟是功臣还是罪人,现在对埃洛普作出论断还为时尚早,刚刚开始上市的 WP8 手机很可能将成为证明埃洛普以及绑定微软战略正确与否的最后一个机会。只不过,市场留给埃洛普的时间真的不多了。

他,上任之初曾被视为诺基亚中兴的希望;他,因为亲近微软被很多人斥为“间谍”、“木马”、“只手摧毁了诺基亚”。他就是诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普。2010 年 9 月埃洛普成为诺基亚公司首位非芬兰裔 CEO。虽饱受质疑,但上个月来华发布新品的他,仍然显得信心十足。他努力说服每一个人,他正带领诺基亚一步步走出难关。到底是功臣还是罪人,埃洛普需要自证清白,但他的时间已经不多了。

回应“间谍”质疑 选择微软并非个人决定

2011 年 2 月,诺基亚宣布与微软成为战略合作伙伴,诺基亚将选择微软的 Windows-Phone(以下简称 WP)成为其唯一的智能手机操作系统。当时,微软高管出身的史蒂芬·埃洛普,被认为在这项战略达成的背后发挥了关键的作用。

然而,随着诺基亚市场份额的一路下滑以及微软多次“不讲义气”地伤害诺基亚利益,一种说法开始获得越来越多人的认同——“埃洛普是微软安插进诺基亚的木马,他的使命是尽可能拉低诺基亚的市值,从而使微软能够以低价加以收购”。

不过,在面对这种猜测和指责时,埃洛普直言自己并不能完全左右诺基亚的选择。“我们做最佳的战略决定不可能是依据个人关系,而是依据产品的质量、未来的战略,以及采取什么样的行动才能确保我们的产品在未来能够取得成功来作出的最终的决定。”他极力向记者证实一点,那就是诺基亚选择开发 WP 的终端,是经过非常谨慎的评估之后作出的一个选择。

从现实来看,诺基亚与微软的结盟已经快满两年了,“王者归来”的大戏不但未能上演,诺基亚与三星、苹果的距离反而越来越大,因此关于让诺基亚重新选择安卓的声音也多了起来。但是,在埃洛普看来,安卓并不是一个好于 WP 的选择。“如果我们考察安卓操作系统终端设备所处的竞争环境,就会发现虽然很多终端都采用安卓系统,但这些终端很难实现差异化,看起来都是大同小异。这也是为什么诺基亚会选择 WP 操作系统,我们希望创造出与众不同的产品。”

重塑诺基亚 从领军者转型挑战者

有诺基亚公司内部的员工对记者说过,埃洛普是一个精力旺盛的领导者,他每次来到中国,都会将日程表安排得满满当当,一天下来陪同他的工作人员都感觉吃不消,而他本人依旧看上去干劲十足。

这看起来并不像是人们熟悉的北欧企业作风,而事实上埃洛普正是诺基亚历史上首位非芬兰裔的 CEO,也是他首度将北美的企业文化带入了诺基亚。

“从起源来看,诺基亚是一家欧洲的企业,但更为重要地是,它是一家全球性的企业。”在谈及北美和欧洲之间的企业文化差异时,埃洛普反复在强调这样的观点,正是基于这一个理由,他认为自己在企业管理上与之前的诺基亚企业文化并不存在什么冲突。

在埃洛普看来,当前的全球手机行业,正处在一个剧烈变化的过程中,因此诺基亚也要随之进行适应,进行调整,确保诺基亚的企业文化伴随着当今世界局势的转变而调整。“我更多地是关注如何确保诺基亚能够跟随着当今世界的变化,从而满足市场上不同客户的需求。”

埃洛普清醒地认识到,诺基亚已经不再是当年那个一呼百应的市场王者。“我们有一个明显的转变,那就是有了挑战者心态。”在他看来,诺基亚之前已经习惯的王者心态使其对用户需求的响应不够快。“我们必须紧急前进,我们必须与客户共鸣,听他们的建议。”从领军者到挑战者的转变,埃洛普希望他领导下的诺基亚更为主动地去迎合用户的需求,甚至像他本人一样更加积极去推销自己的产品。

不管诺基亚目前正遭遇着怎样的困境,始终有相当多的用户对这个品牌存在着用近 20 年时间建立起来的天然信赖感,这是诺基亚中兴的根本希望所在,但诺基亚需要一款真正出色的产品。

究竟是功臣还是罪人,现在对埃洛普作出论断还为时尚早,刚刚开始上市的 WP8 手机很可能将成为证明埃洛普以及绑定微软战略正确与否的最后一个机会。只不过,市场留给埃洛普的时间真的不多了。(古晓宇)

目前,中原很多家装企业的职业经理人发生变化,郑州龙发装饰公司总经理张四海离职,河南美巢装饰公司总经理邹剑锋离职,原郑州元洲装饰公司总经理孟伟准备创业,新任郑州元洲总经理曹庆明紧锣密鼓开展工作,郑州美颂雅庭装饰公司总经理胡捷辞职……

应对 2013 年市场 家装职业经理人变动频繁



近期,“家装职业经理人变动”成为中原家居业内热门话题。这些职业经理人之所以广受关注,是因为其所在公司的社会影响力。对于他们离开的原因、去向以及接任者,大众充满好奇。

家装行业总经理 近期人事变动频繁

目前,最引人关注的还是郑州龙发装饰公司、上海美巢装饰河南公司、郑州元洲装饰公司。倡导革新的张四海、经验丰富的邹剑锋、低调务实的孟伟,都是业内的知名人物。

据说,原郑州龙发装饰公司总经理张四海,升任龙发西北区总裁。对于这一说法,记者在致电张四海时,他没有肯定,也没有否定,只是说管理龙发河北、山西分公司。张四海走后由谁接任?郑州龙发装饰公司内部工作人员告诉记者,目前有两个总经理,一个分管东区,一个分管西区,都是郑州公司原来的管理人员。对于今后会不会有类似张四海这样的岗位,该工作人员表示难以预测。

邹剑锋为什么会离开美巢装饰河南公司?外界传言比较多。据邹剑锋本人介绍,他“要做一点自己的事情,给自己一个交待”,近期就会有行动,而且是在郑州。对于“邹剑锋的继任者是谁”这一问题,美巢内部人员表示暂时未定,工作暂时由董事长冯琪雅接管。

郑州元洲装饰公司现任总经理是曹庆明,记者多次约访,他都婉拒了:“公司内部的事务很多、很细,而我过去没有做过总经理,所以要在公司付出更多的时间。”业内人士介绍,曹庆明一直在元洲装饰公司供职,主管工程,因为业务精湛、很有思路,在业内口碑很好。

沪上名家装饰公司总经理范学锋则认为,人事频繁变动跟市场竞争有关,但跟自身更有关,对企业长远发展不太有利。郑州实创装饰公司总经理齐永涛分析道:“第一,职业经理人过度变动,会影响团队凝聚力以及对消费者的

服务能力。第二,外地与本地职业经理人的差别在于,本地人有利于团队建设,接近本地消费者思维方式。”

职业经理人 为中原家装作出了很大贡献

谈到中原家装职业经理人的素质,美巢装饰公司董事长冯琪雅有感而发:“他们能吃苦,可拼搏,有激情。”她把中原家装职业经理人的发展分为两个阶段:第一阶段,2000 年~2005 年,有的被淘汰,有的转岗,有的持续奋战在第一线;第二阶段,2006 年至今,有的自创家装企业,有的仍坚守岗位。

河南超凡装饰公司董事长王健认为,中原家装职业经理人品质较好、能力不错。东易力天装饰公司董事长杨崇礼则对他们高度肯定:“专业人做专业事。他们做得很好,为中原家装行业发展作出了很大贡献。”

业内人士这样评价沪上名家装饰公司总经理范学锋:作风强势,饱含激情,追求创新,严于律己,谦虚为人。范学锋曾经在行政单位工作,下海后,一步一个脚印干出了一番事业。为了把工作做到极致,他一年四季很少休息。功夫不负有心人,沪上名家 2012 年业绩同比翻了一番;短短的两年时间,沪上名家在中原地区的品牌影响力有目共睹。

在郑州实创装饰公司,一位资深员工告诉记者:“我认为他是一个敢作敢当、热爱学习的领导。在他的带领下,我们今年的业绩非常不错。刚刚这个元旦小长假,尽管我们在装修,还是接了好几十个订单。”随后的采访中,记者得知齐永涛曾在海尔公司工作了 8 年,管理经验丰富。受到这段经历影响,他高度重视对业主的服务工作,把 2013 年定为服务年。

常轶娜是东易力天装饰公司总经理,也是公司的第一批员工之一,从设计主管干起,一直走到公司最高管理岗

位。10 年来,她性格刚强,做事兢兢业业,雷厉风行。目前,东易力天已经在郑州、洛阳、开封等地设立了直营分公司,逐步形成立于河南、向全国辐射的连锁经营格局。尽管业绩斐然,但常轶娜非常低调,极少接受采访。

为应对行业变化 职业经理人仍需自我提升

在美巢装饰公司董事长冯琪雅的眼里,中原家装职业经理人的短板在于:整体视野不开阔,思维传统,创新不足,学习能力弱,没有阅读的习惯。

冯琪雅认为,眼下的家装企业,不是要不要发展的问题,而是能不能生存的问题。不管是董事长还是总经理,都要有长远的战略规划。预计在不久的将来,品牌企业与小企业的差距会越来越大。从美巢来说,5 年前就预感到生存危机,所以一直在准备往整体装饰发展,在郑州、浚县等地都建设了自己的工厂。

而对于超凡装饰公司来说,曾经经历了 5 任职业经理人,时间最长的为两年,最短的为一个季度。董事长王健感触颇深:“职业经理人制度,确实是家装企业的发展方向,但是,在国内还不成熟。中原家装职业经理人的短板是心态浮躁,缺乏扎根精神,合作高度不到位,把自己当成过客,更谈不上对企业的忠诚。”

鉴于此,超凡采用了接班人制度。”超凡总经理王建涛,从最基层做起,做过业务员、设计师,管过工地。“他接手后,连春节都没有回家。”他的员工向记者透露。勤于学习,再加上他的可贵品质,超凡在 2012 年的表现实在是可圈可点。公司员工薪酬制度的改革,调动了大家的工作热情;十项施工工艺的升级,赢得了良好的口碑;电子商务的发展,紧跟市场脉搏;自助餐的推出,抢占了市场的一定份额;宏伟的战略规划,让企业可持续发展……

(曹志波)

职业经理人与企业成败何关?

常言道:事都是人做的。可是人与人总是那么不同,对于家居行业来说,就有那么一群职业经理人,跳一次槽就升一次官,涨一轮身价,他们所服务的企业成与败,似乎都与自己无关。

就拿东方家园建材超市来说吧,几年前李凤江风风火火地带着瑞赛基金的一大把银子入主,以“李凤江博士”的名头闻名于家居江湖。他不仅创立过欧倍德中国公司,而且在物美做过总裁,算是既懂国际惯例又通国内规则的人物。几年后,瑞赛基金并没有真正到位,增资协议也成了一纸空文,他的团队更是土崩瓦解。当 2013 年到来之时,东方家园在京五家店面全部歇业,陷入了无休止的供货商讨货款、消费者讨退款的风波之中,而此时李凤江博士在哪儿?据说其早在大半年前已经与东方家园彻底划清界限,如今正在一家互联网公司继续拿着高薪做着温文而雅的“博士”,东方家园的生死存亡对他来说只是过眼烟云,有何关系?

职业经理人胆小鬼怕财务压力

以英特尔为例。这家公司的 CEO 离职,业界普遍解读为是为移动互联战略的失误买单。但实际上,英特尔是最早涉足移动互联网的公司之一。可惜的是,7 年前英特尔放弃了手

理人,名叫马明辉。从 2005 年任执行总裁到 2012 年 8 月离职,皇朝家私可以称为“马氏皇朝”。一系列的辉煌事件都围绕着马明辉放着光彩:与奥运会合作、自己成为奥运火炬手、签约刘嘉玲代言、推动板式家具成皇朝主流……然而,当皇朝家私终于成功地从“家具品牌”转型为“社会品牌”之时,这个一度是中国家具行业标杆的企业已经陷入困境:存货堆积如山,利润下降九成、全国上演关店潮、企业命悬一线……于是,马明辉挂靴而去,留下皇朝家私的烂摊子,又与他何关?

对于职业经理人来说,企业永远只是一个暂栖之所,天下没有不散的筵席,迟早是要离开的。不用职业经理人,企业只能局限于家族小圈子内,难以发展壮大;用职业经理人,一旦失策,企业可能面临灭顶之灾。老板必须懂得用人的艺术,职业经理人大不了改换门庭,远走高飞,企业的成败与他们何关?(北商)

机芯片业务。对于这一事件的起因,一位英特尔员工向媒体表示,“都是董事会,你难以理解他们对数字的苛求,CEO 是迫于财务压力的。”(搜狐 IT)

新疆首批 国家高级职业经理人 “出炉”

1 月 14 日,经过 4 个月的培训,新疆维吾尔自治区首批 50 名国家高级职业经理人培训班正式结业。培训班由自治区国资委、经信委、工商联及兵团国资委、工信委主办,旨在更高层次上开发培训企业高级经营管理人员,以应对新疆、兵团社会经济发展对企业管理人才素质和能力提出的更高要求。

此次培训班主要面向企业中高层经营管理人员,围绕做大做强新疆乃至兵团优势特色产业和支柱产业需要,以新型工业化重点领域企业和国有及国有控股企业经营管理人员队伍作为开发培养重点,着力培养具有战略思维、创新精神和市场开拓能力,能够引领新疆、兵团企业发展的优秀企业家和高层次企业经营管理人员。

此前,兵团国资培训中心已成功举办 10 期中级国家职业经理人培训班,1000 多名受训人员已取得《中华人民共和国职业经理人资格证书》,他们在新疆、兵团企业管理人员队伍建设中发挥了积极作用。

据兵团国资培训中心主任张勇介绍,从新疆、兵团发展全局和长远来看,企业经营管理人员队伍建设还不能完全适应企业改革发展和应对市场竞争需要,尤其是拥有战略眼光和国际视野的优秀企业家较为短缺,企业经营管理人员职业化、专业化、国际化进程较为缓慢。因此,必须推进企业经营管理人员队伍建设,为构建新疆、兵团特色的现代产业体系提供强有力的人才支撑。(张昕宇)

国美要陈晓 还千万“封口费”

对簿公堂互不相让



尽管陈晓已离开国美,但二者的恩怨情仇仍在继续。1 月 5 日,国美电器控股有限公司(以下简称“国美电器”)状告前董事会主席、执行董事陈晓违反离职协议案在北京开庭。原告、被告就陈晓是否违反离职协议始终各执一词,互不相让。

5 日上午,国美电器执行董事邹晓春作为原告授权代表出庭,被告方陈晓则未出现在庭审现场,而是委托代理律师出庭。

国美电器起诉陈晓案源于去年 5 月国内一家财经媒体发表的一篇稿件。稿件引述了陈晓离职后对国美电器财务状况、经营模式,以及昔日的对手、国美电器继任者张大中的评价等内容。稿件还提到,陈晓认为,国美电器股价不可能再涨,投资价值上没有前途,因此他将尽快卖掉自己手中的国美电器股票。此后,又有其他数家媒体对此进行了相关报道。

稿件发表后,国美电器立即回应,称国美电器不认同稿件中所列观点和意见,也不会容忍陈晓在稿件中所显示的言行以及任何其他关于国美电器不真实或误导的新闻报道,并会采取适当手段保护自身权益。

随后,陈晓辩解称从未接受过有关记者采访,“其从一场无议题的私人闲聊中片面抽取内容所发表的文章,是缺乏常识的个人理解。既非我原意,更不代表我的观点和言论”。

在法庭调查阶段,原告向法庭出示的证据显示,去年 3 月,国美电器曾与陈晓签订了一份协议,要求陈晓承诺不会以任何方式向任何人发表或公开其他国美电器股东及高管没有公开的资料,包括公司运营策略等内容,不发表任何不利于其他董事及公司高管以及公司的不利言论等。为此,国美电器向陈晓支付 1000 万元(税后)。“这 1000 万元也就是我们通常说的‘封口费’,国美已经分两次向陈晓付清。”邹晓春说。

邹晓春等人同时提交了相关的 3 份媒体报道,认为陈晓在作出上述承诺之后依然向媒体发表对国美“不真实或误导”的言论,对国美公司的声誉和经营活动造成了经济损失。因此,要求陈晓返还国美电器 1000 万元“封口费”。

针对原告提供的证据和诉讼要求,被告代理律师认为,原告提供的 3 份证据均为新闻报道,只能证明上述文章确实发表过,并不能证明陈晓曾接受过记者的采访,也不能证明陈晓曾说过报道中的内容。

原告则认为,陈晓曾公开解释,记者是从与他进行的一场无议题的私人闲聊中片面抽取内容,可见在双方私聊中,陈晓曾透露过与原告协议约定的内容。而根据协议规定,陈晓不能把协议规定的内容,以任何形式向任何人透露。

庭审持续到近 12 时,审判长宣布休庭,要求双方在一周内补充相关书面证明材料,择日再进行法庭辩论。(新华社)