

2 热点透析 Hot Dialysis

打造郁亮标签 万科乐跑赢口碑

■ 邓常青

12月6日,广州花城广场,由万科发起和主导的城市乐跑赛进入第四站,来自广州150多家企事业单位超过5000名员工,完成了5公里的长跑。

虽然万科被戏称为万科运动员股份公司,但万科毕竟不是体育公司,其卖力推广跑步文化的背后,还有着更多的故事和更深层的考虑。

跑步进入 30 周年

今年3月,首站城市乐跑赛在深圳首发,由万科、平安集团、招商银行、腾讯共同发起,72家单位的2994人参加了比赛;其后的6月和9月,城市乐跑赛又在北京、上海相继举行。万科表示,截至目前,已经有400余家企事业单位,超过1.5万人分别在四个一线城市完成了5公里乐跑。

更庞大的乐跑计划将在明年铺开。万科总裁郁亮表示,明年是万科的30周年,万科将在全国60多个城市举办60多场乐跑活动,可以说万科是用跑步的方式进入和纪念30周年。

万科的跑步文化从去年起,自上而下蔚然成风,跑全程马拉松成为很多员工的运动目标,包括郁亮在内,目前万科已经有6位高管完成了至少一次全程马拉松。

“不重视员工健康的公司不是好公司,员工管不好体重,就管不好自己的人生。”郁亮说,“万科推广乐跑,就是要告诉大家,30岁的万科,还很年轻,我们依然健康、快乐,还在向着阳光,努力奔跑。”

郁亮标签的乐跑



陈学才:做有社会责任感的企业家



■ 本报记者 喻永国 见习记者 桂妮娜

在四川合江县法王寺山麓的灵山秀水中,一个装修格调典雅的佛心茶庄让人进入了一个静谧的世界。走进茶庄,一种静心、雅致的感觉油然而生。

做有社会责任感的企业家

走进佛心茶庄,被一种浓郁的文化氛围熏陶和感染:美妙的古筝音乐让人放松,文化长廊上的书法作品让人体味优雅……这仿佛是描绘的一处旅游景点,其实这是一个茶叶加工生产基地—泸州佛心茶有限公司。该公司是农业产业化经营省级龙头企业,公司的法人代表陈学才曾经担任过合江县望龙乡副乡长、合江县公路养护段办公室主任。2002年8月,他辞职下海经商,先后经营过餐饮、广告公司、园林绿化公司等经济实体,获得了建筑工程资质和园林绿化工程师职称。2003年1月创办了泸州佛心茶业有限公司。

担任过政府官员的陈学才深知作为一名企业家在社会中的责任和重要性。他说,作为一名企业家,应该把社会责任感时常记在心中,用高标准要求自己。企业界人士是社会财富的聚集者,更应该为政府和社会担当……接触短短10多分钟,记者便感觉到了从这名企业家身上散发出的正能量。

不仅如此,爱好书法的陈学才是一个典型的儒商,他是合江县书法家协会的副主席,他不仅喜欢毛主席的诗词,而且书法也

如果说郁亮登顶珠峰还带有王石的烙印,那么乐跑就是郁亮独有的标签。

攀登珠峰只能属于少数人,但跑步甚至马拉松却是更多人能做到的,乐跑推广的不只是运动,更重要的是郁亮的平民英雄形象,一种与王石截然不同的英雄形象,毕竟万科的核心正逐步由王石向郁亮过渡。

对万科熟悉的记者几乎都认为,王石的形象丰满,有血有肉;相比之下,郁亮的形象枯燥,只有理性。

王石在公众场合时有随性之言,有时会说错话;而对于与媒体接触更多的郁亮,记者印象中几乎听不到他言语中的纰漏。

王石会说万科要做伟大的公司;记者从郁亮口中听到最煽情的说法是,万科要做负责任的公司。

万科的员工会有这样一个感觉,跟王石面对面接触,王石会觉得他面前坐着的是一个人;而郁亮听取汇报,他会认为在他面前的是待处理的事情。

三年前,郁亮还只是一个微胖的运动菜鸟,今年他已完成了登顶珠峰和跑全程马拉松,并且马拉松成绩让人折服,其背后的毅力是常人难以做到的。郁亮会制定一套严谨细密的目标分解计划,随后便是不折不扣地实施,要知道,专业运动员恐怕也离不开教练的强压监督。

可以说,郁亮是一位完美的执行者,房地产行业属性相对稳定,总裁的执行力更成为万科高效增长的重要法宝。当然,郁亮制定战略的能力也毫不逊色,但作为未来的核心,郁亮需要更加立体的形象,其时机也与万科正在寻求转型方向相契合。

郁亮在乐跑活动中也坦言,王石主席是英雄,但是很难学习,我是一个普通人,我希望用我的实践告诉大家,只要方法正确,并坚持不懈,就能实现自己的梦想。



由于推广乐跑,万科被戏称为万科运动员股份公司,郁亮也成为万科运动员公司的总裁,最近郁亮做了几场演讲,都是以这个身份参加。

今年8月31日,郁亮因为个人体育运动实践经历,以及大力推广群众体育运动,获得了2013年度全国群众体育先进个人称号。

赚眼球赢口碑

有了乐跑,万科不再仅是干巴巴的地产开发商,万科品牌添加了健康人生的内涵。“让建筑赞美生命”的口号更加贴切,这或许也是万科转型的前奏曲。

在企业内部,郁亮提出了为员工提供健康丰盛的人生。郁亮表示,万科已进入稳定发展的阶段,员工加薪晋升的机会相对减少,这

就要求企业找到新的凝聚力,万科员工应该以健康丰盛的人生为追求目标,而不是简单的事业成功。

对于企业的合作伙伴,万科通过乐跑与他们追求更多共同的价值观。记者在乐跑活动中了解到,万科对其他企事业单位组队参加乐跑的标准相当“苛刻”,如参加人员的平均年龄不能低于所在城市的平均年龄,女性比例不少于团队比例三分之一等等,其目的就是保证集体参与和最大传递效果。

世联地产董事长陈劲松最近表示,他原本也不爱运动,受郁亮感染,他现在每天都力争能锻炼一个小时,并希望世联地产的员工也能多运动。

最重要的是,万科的乐跑是要“跑”给公众看的,既包括现有的万科物业社区45万业主们,也包括未来新的万科业主,以及未来万

万隆:我这个人喜欢干活

■ 双瑞

人们熟悉双汇的味道,对万隆却知之甚少。

从资不抵债的内陆小城肉联厂,到收购全球规模最大的猪肉生产商,短短30年,双汇,变身肉类工业帝国。

而其掌舵人万隆,却笼统地停留在“中国第一屠夫长”等业界传闻上。

故事: “全国还有几个成气候的肉联厂”

“小肉联厂变成年销售值过500亿元的食品集团,放眼全国,还有几个成气候、有朝气的肉联厂?”73岁的万隆用一句反问证实自己的强人底色。

“双汇”和“春都”,同处中原腹地、同是肉联厂出身,曾经在中国火腿肠市场上双雄鼎立,然而今天却有截然相反的结局。

生产出中国第一根火腿肠、一度成为火腿肠代名词的“春都”,早已淡出市场。

而曾以“学春都、赶春都”为口号的“双汇”,不仅成为中国最大的肉类加工基地,还以71亿美元收购了全球规模最大的生猪生产商和猪肉供应商史密斯菲尔德。1998年,双汇凭借股市资金快速壮大主业。

对万隆来说,这只是他主事双汇30年中无数成功决策中的一个。

“我们是充分竞争的行业,必须按市场规律办事,科技、人才、资本、体制改造一个不能少。”

出现在记者面前的万隆个头不高,略微发福,花白头发稀疏得只剩一半,但西装笔挺,一双细长的眼睛炯炯有神,即便是刚结束一整天的会议,浑身上下仍流露出饱满的精气神。万隆说,尤其重要的一点,是抓住了改革开放的机遇,“改革是社会发展的动力,我确实深有体会。”

历程: “不改革就没有双汇的今天”

1984年初,已经44岁的万隆还是河南省漯河肉联厂的办公室主任。

在他的前半生,履历表上看不出特异之处:1940年生于漯河市农村,20岁高中没毕业进部队,28岁转业到漯河肉联厂,那是1968年,此后他就沿着办公室办事员、副主任、主任的轨迹缓慢攀升。

直到与“改革”第一次亲密接触。

1984年,漯河肉联厂历史上第一次民主选举厂长,万隆迎来人生的重大转机。今天再谈起当年胜选的秘诀,万隆轻描淡写:“我这个人喜欢干活,当办公室主任时也抓生产,啥事弄不动就找我。”

当时的漯河肉联厂,确实是很多人眼里“弄不动”的烂摊子。在全省10大肉联厂中排名第9,经常停工待料,一年干不了三个月活,有400万元资产,却身负500万元债务。

“每天早晨起床,就得考虑烟囱冒不冒

烟。万隆说,当时想法很简单,就是怎样把企业搞活,让四五百名职工有活干、有工资发。

那一年年底,年年赔钱的漯河肉联厂扭亏正盈。他的心得是:“不进行体制改造就没有竞争力。”

再度尝到“改革”的甜头,是万隆第一次认识到资本的力量。上世纪90年代中期,双汇开始引进外资,目前参与双汇投资的已有6个国家和地区的16家外商。

时间倒回1985年。一个下雪天,为了30万元贷款,万隆带着一箱肉在银行行长家门口等到夜里11点半。行长问:“老万你干啥?”“快过年了,没钱杀不成猪。”当时双汇正在进行技术改造,流动资金困难,财务总监多次找银行融资未果。这个插曲直接影响了万隆此后对资本的态度。

“收购史密斯菲尔德,400多亿美元境外资金直接到位,我根本没出面。”万隆语气颇为自得,“1998年上市双汇市值20亿元,现在,在1000亿元左右波动,这就是资本的力量。”

秘诀: “我主要靠实践和经验”

年屠宰量5000万头猪,是全美的一半,美国人叫他“超级杀手”;从双汇开始,中国人吃肉有了品牌,业内称他“中国肉类品牌创始人”;由于对资本力量的娴熟运用,有人赐号“资本玩家”;双汇内部员工敬酒时口称“尊敬的崇拜的万总”。

而万隆自己说:“我就是个杀猪的。”

没什么爱好,不抽烟不喝酒,推不掉的场合一杯酒陪到底。他办公室里最醒目的装饰,是窗台上—溜排开各种材质的猪造型工艺品。

“现在不像过去一口锅一把刀一杆秤就杀猪卖肉了,要靠科技创新走规模化、现代化道路。”

万隆细数:“双汇在国内有18条屠宰生产线,滚肉机是美国的,灌肠机是日本的,每天屠宰5万多头猪,我坐在办公室就能看到肉卖出去没有,装车走到哪了。”

万隆办公室的另一特色是没有书柜。“我高中都没毕业,能读多少书?”

30年来他每年出国看肉类加工业的发展情况,“读书、读人、实践都重要,我主要靠实践和经验。”

上世纪80年代,双汇年销售值不足1000万元,90年代初跃升至1亿元,90年代末达到60亿元,现在这个数字是500亿元,双汇食品源源不断流向千家万户的餐桌。

73岁的万隆,日程中还没出现“退休”两字。起初,他的梦想是让员工有饭吃,肉联厂很快扭亏正盈;后来,他的梦想是把肉类工业做大,双汇如愿成为国内最大的肉类加工基地;再后来,实现跨国经营是他的新目标,而成绩世人有目共睹。

万隆说:“我经历改革开放的全过程,改革给企业带来的好处都体会到了。”

如今,他要继续利用改革带来的机遇,把国际化的产业做好,打造有国际竞争力的民族品牌,为社会提供更多放心安全的产品。