

每周新闻人物 (12月16-22日)

# 老板电器任富佳接班 厨电企业多选择子承父业

■ 卢晓

自己辛苦打下的家业,是要子女接班还是找职业经理人打理?

这个是第一代家电大佬们在辛苦打拼数十年后普遍遇到的难题,而这一难题近期因为老板电器的新老交接而再度引起关注。尽管民企去家族化经营的呼声越来越高,但老板电器董事长任建华给出的答案依然是子承父业,而与他想法一致的大佬们显然还有很多。

## 老板第二代当家人

在进入老板电器的第七个年头,30岁的任富佳终于成为了自家公司的一把手。

12月16日晚间,老板电器发布公告,宣布从2008年便开始一肩挑双职的企业创始人、原董事长兼总经理任建华向董事会提出了辞去总经理职务。而同时宣布新任的总经理是他的儿子任富佳。

58岁的任建华选择辞去总经理的理由是,为了实现公司决策层与经营层分开,全面实行董事会领导下的总经理负责制,以及为进一步培养公司年轻干部,给予其更大的发展空间。

任富佳的接班并不意外。有熟悉老板电器的业内人士对记者表示,这次经营层面的交接是为了下一步在决策层面顺利交接的过渡。在交接前,已经担任老板电器副董事长兼副总经理的任富佳早已参与决策多年。

相对职业经理人对企业的陌生,任富佳为了掌管这个比自己还要大4岁的企业,已经做了7年的准备。

据记者了解,任富佳2006年从澳洲念完大学后,便进入老板电器工作,从市场部产品经理开始,历经数个职位,最终成为了老板电器的二把手。

上述业内人士对记者表示,任富佳负责品牌营销业务后,老板电器的营销高调了许多。去年针对电饭煲的“有爱的饭”以及今年



任建华

针对抽油烟机“大吸力有大智慧”的大规模营销,背后都有任富佳的推动。

但依旧担任董事长职务的任建华,还是要“扶上马送一程”。公告显示,任建华今后将更多从发展战略上来为老板电器把关。而他将更多关注老板电器的控股股东杭州老板实业集团有限公司(以下简称“老板集团”),这意味着他将以大股东的身份参与到企业中。

而让老板电器在面临家族经营质疑时充满底气的,是稳定的业绩增速。在2008年—2012年的5年间,老板电器的营业收入和净利润的复合增长率分别为22.68%和49.12%。另据记者了解,在2014年央视广告招标中,老板电器以2.29亿元的招标额位居家电行业第三,仅在美的和格力之后。

## “自己人”还是职业经理人

从老板集团以及老板电器演变的轨迹来看,这是一个不折不扣的由家族内部掌控的企业。

截至老板电器今年三季报发布,老板集团持有上市公司50.38%的股份,任建华的妻子沈国英则是第六大股东,持股2.13%。而老板集团则在1999年改制时由任建华、任罗忠兄弟以3:1的比例完全持股至今。此外,沈国英的哥哥沈国良也位列老板电器董事。

而老板电器的前身,杭州老



任富佳

板家厨卫有限公司(简称老板家电)的股权结构则更加明显。根据记者查阅到的资料显示,老板家电的股权结构中,老板集团持股90%,沈国英持股10%。

与任建华做出相同选择的家电大佬还有很多。有意思的是,相比黑电、白电企业更为普遍的职业经理人制度,同样位于浙江,早期与老板电器并称为“方老师”的厨电企业方太与帅康都不约而同地选择了子承父业。此外,在广东同样从厨房电器起家的格兰仕梁氏父子、万和燃气的卢氏兄弟等等也无一不是家族经营。

家族企业集中在厨电领域并非没有原因,这与厨电企业的规模和产品属性不无关系。

中国家电商业协会营销委员会执行会长洪仕斌对记者说:“从管理边界的角度来看,如果企业的营收规模在10亿—50亿,我认为企业用不着请经理人,因为业务单一好打理,自己管得过来。”

相对白电、黑电这些动辄上千亿的庞大体量,厨电企业的规模可谓小得太多。

根据2012年财报显示,老板电器2012年营收为19.63亿元,2013年的预计收入要达到25.3亿。而据上述业内人士对记者表示,方太这两年的营收也都大致保持在30亿元左右的规模。

另一方面,洪仕斌对记者分析称,民营资本当时也无法进入属于地方政府重点投资的黑白电等产业,只好转而进入门槛要求不高的小家电领域。

而有意思的一点是,这与企业位于浙

江、广东这些经商气氛浓郁的地域也不无关系。上述业内人士对记者表示,浙江、广东家族传承十分普遍。“不仅仅是家电企业,你看雅戈尔、碧桂园都一样是家族经营。”

帕勒咨询公司资深董事罗清启对记者表示,只要产权明晰、治理科学,家族企业也是一个现代企业,而且现在很多富二代都是按照职业经理人来培养的。

## 面临转型的压力

尽管这些新老老板们普遍有继承家族企业的准备,但这些转型中的家电企业依旧给予他们不小的挑战。

以老板电器为例,任建华交班的时刻,老板电器的目标是要到2016年再造一个新老板。而老板电器在2012年财报中也宣称力争未来3年实现年复合增长率达30%,市场份额达30%和超越主要竞争对手30%。

然而,厨电这个“家电领域的最后一块高地”却面临着美的、西门子这些家电巨头的虎视眈眈。美的在今年4月宣布了大厨电战略,计划用3年的时间将美的厨电业务做到200个亿。

在巨大的压力下,这些第二代老板们面临着是否要继续坚守厨电领域的选择。罗清启对记者说:“蛋糕就这么大,厨电企业们面临的是多元化还是坚守的问题。”

事实上,老板们早已开始了多元化的尝试。除了尝试开拓多个品牌,覆盖各级市场外,厨电企业也早已开始向周边业务拓展。

尽管2012年财报中,抽油烟机依然占到主营业务的56%左右,但老板的主营业务已经从抽油烟机扩张到消毒碗柜、电压力煲等厨房电器。方太也将业务拓展到热水器、微波炉等领域。而在厨电领域业绩下滑的帅康更是将业务扩展到了新能源等领域。

而另一方面,少主与老臣以及职业经理人之间的磨合也成为需要解决的问题。

今年11月下旬,格兰仕传出新闻发言人陆烈烈离职的消息。此外,格兰仕空调、微波炉等主营业务的营销负责人韩伟、赵静、刘贵中等人也相继离职。有消息称,这与梁氏父子凡事“亲力亲为”不无关系。

罗清启对此有不同的看法。他表示,无论是家族企业还是其他大企业,人员流动都很频繁,更多的时候是职业经理人“业绩不行”被离职。

但无论如何,对于第二代老板来说,他们的时代已经来了,不管他们有没有做好准备。

老总话道

## 雨过应该是天晴

■ 文/刘鹏凯 画/何兵



1、一次我到车间“微服私访”,发现产品包装桶外有挂胶,立即在收工会上提出整改要求。责任人小尹主动要求自罚,利用下班时间清理挂胶。



2、第二天例行晨训结束前,领操的小殷问我有没有说的。“到车间开会!”我的声音不大,却挺严肃,让大家惴惴不安。



3、员工们叽叽喳喳,“这下子小尹完了,昨天才开了收工分析会,今天老总又亲自开会,嘿,准没好果子吃……”



4、“同志们,今天我们开个表扬会。”我用眼神为小尹送去了一份理解和信任:“门卫大老丁告诉我,小尹昨晚下班以后,把200个胶桶全部擦拭干净了,一直干到晚上9点多钟才回家!”



5、“人的优点和缺点往往在一条直线上,大家看看,现在这批产品就外表和内里一样过得硬,让我们用掌声为小尹加油!”“哗——”一阵掌声打破沉寂。



6、一个管理者,既不能吝惜批评也不能吝惜表扬,对下属应该常怀信任和关爱之心。雨过应该是天晴,如果雨过之后还是雨,那种霉雾会污染环境的。

(作者刘鹏凯系江苏黑松林粘剂厂有限公司董事长)

## 从商业地产向文化旅游转型 王健林详解万达文旅模式

■ 孙维晨 楚贵峰

从持续亏损且负债累累到登陆纽交所,时间才仅仅过去了一年多。12月18日,隶属万达文化集团的AMC以每股19.18美元的开盘价在纽交所上市,宣告了万达的好莱坞赌局取得阶段性成功。

AMC上市的另一面是万达在文旅模式上演绎着同样的速度与激情。三天前,万达集团董事长王健林提笔在广西南宁签下了关于开发桂林万达文化旅游城项目的协议。这个被誉为迄今为止广西最大的文化旅游项目已经是万达签下的第六座万达城。

从去年开始,万达文化集团已成为王健林的新宠儿。在万达内部,文化旅游项目已经升级为集团产业支柱。王健林“执拗”地把从商业地产向文化旅游转型的根本原因总结为:“万达要做百年企业,就要拥有百年企业的物质基础,房地产无法产生长期、持续、稳定的现金流,所以必须向文化旅游转型。”

一位业内人士分析,此前的万达商业地产发展模式利用了地方政府发展的急功近利。但这种模式显然不能持续,故而强势发展以娱乐消费为主的文化产业,来接棒商业地产发展模式。

对于万达城建设王健林心里有杆秤,万达城承载的是之前万达商业地产模式的迭代颠覆,是拉开阔业界追赶者距离的新尝试。在接受记者采访中,王健林总结多年开发文旅地产项目道路的经验,提出万达不能走老路。文旅地产的“玩法”应该是:运用高科技、大投入大产出、多元素融合。“只有这样,别的企业才无法与我们竞争。”他说。

万达已经在广西落子南宁、柳州、桂林等多个城市。据悉万达还在广西其他城市洽谈项目,明年上半年预计有两到三个项目落地。选择投资广西,王健林解释称,一方面是广西自身的发展。第二是逐渐认识到广西在西部,甚至在东盟发展过程中有很重要的作

用。

他回忆说,曾经对广西的认识存在偏差。当时万达投了广西的第一个项目,卖得挺火,但是没有继续下去。此番属于万达二次选择进入广西。根据万达提供的资料,桂林万达城占地88公顷,总建筑面积80万平方米,项目总投资240亿元,其中文化旅游投资150亿元。

据悉,王健林从2009年开始思考商业模式创新,进军旅游度假区开发。当时在王健林眼中,万达的商业地产已是天下无敌,但是并不能高枕无忧。他预计未来3到5年内会有相当一批企业在商业地产方面取得长足进展。

王健林在接受记者采访时说:“这几年做文化旅游地产最大的感悟就是太麻烦。”

他以武汉汉秀项目为例,“武汉中央文化区项目一个秀的创意我差不多参加了30次,搞得真烦了,后来都不想弄了,确实太累了。”王健林所说的“秀”由万达集团与美国弗兰克演艺公司合作,意在打造一种超越世界演艺水平的舞台秀节目。合作方是世界排名第一的舞台艺术大师弗兰克·德贡,中西文化差异导致了王健林的“烦恼”。

他说:“老外搞的秀讲究好玩的动作,讲热闹,但是搞得莫名其妙,我说不行,一定要有一个贯彻在一起的故事线,而且用一些动作表现出来。这样不停地折腾,又耽误时间又麻烦,这就是创新的麻烦。”一位万达内部人士坦言,对于创新带来的“麻烦”,其实王健林就在内部谈到,滑雪场、秀场、剧院、酒店群等业务,能操作的公司极少,没钱的搞不了,有钱的不敢搞。

业内人士评价,万达的性格十分强硬。比如操作一些高难度的文旅项目,来治高竞争对手的门槛,万达则可以借助巨大的体量来占领市场。



## “山西品牌大爱中华行”在成都举办

本报讯(记者 喻永国)“山西品牌大爱中华行”成都主办方携原创舞剧《千手观音》剧团近日在蓉举行新闻发布会,就相关活动与媒体进行了深入沟通。

“山西品牌大爱中华行”系列活动是由山西省商务厅、财政厅、外宣办等联合举办的活动,目的是将山西的好产品、好特产、好文化、好景点推向全国,让全国人民认识山西、了解山西、品味山西、享用山西、游乐山西。该活动以享用三晋品牌、提高生活品质、推广公益事业为主题,坚持宣传和推介、展示和销售、洽谈和签约、文化和公益相结合为原则,以“珠三角”、“长三角”、环渤海、中西部地区市场为重点,走向全国,以重点品牌宣传推介、文化活动为载体,宣传山西省品牌形象,展示山西省产业优势和优质品牌产品,提升山西品牌的知名度和竞争力。目前“山西品牌大爱中华行”先后在北京、呼和浩特、广州、杭州、重庆、南昌、上海举办。

据主办方成都大汉军牧文化公司介绍,此次山西品牌成都之行,将真正意义把山西品牌落户成都。面积达1000平方米的山西品牌展示中心已进入筹备阶段,同时还将陆续开设以山西老陈醋、汾酒等品牌为特色的专卖店等,届时将有近百家企业的2000多种方便市民选购。

精品舞剧《千手观音》作为山西文化品牌,也是此次活动的重点推荐项目。这部由山西籍舞蹈大师张继钢历时7年打造,动用了近400名演员的舞剧,一经上演即引起轰动,也开创了国家大剧院销售站票的先例。舞剧以十二幕颂歌的舞蹈形式,讲述三公主寻莲救父,同时用生命拯救苦海中受苦受难的芸芸众生,最终幻化成千手千眼的传说故事。舞剧中有最难的双人舞、最美的手舞、最大规模的千手观音造型,定能呈现一场别开生面的视听盛宴。《千手观音》将于2013年12月31日,2014年1月1日在成都东郊记忆演艺中心上演,为市民送上新年的祝福。

发布会还启动“大爱慈航——关爱青少年视力健康”大型公益活动。届时将面向全市公开征集500名18周岁以下的近视、散光患者,免费接受中医理疗。据主办方介绍,理疗通过提精“津”聚合点,由膀胱经的起源点及五脏反射区等进行提、点、扶、压、拨、排、松方式,让眼部气血贯通、津液充盈,改善至视力清晰,不手术、无药物、不疲劳、无压迫感。此次公益活动得到了成都市慈善总会、四川省山西商会、山西老陈醋、人间食话餐饮管理有限公司、成都舒子亚健康理疗中心等单位的大力支持。