

翁锦瑞:从白手起家的木匠到一会之长



●泉州市福州商会会长、福建亚特建设工程有限公司董事长翁锦瑞

■魏婧琳 蔡一峰

一个温暖的冬日,在泉州市福州商会位于泉州市少林路仁风工业区亚特楼的会址,记者和翁锦瑞会长进行了一次对话,这是一位外表温文尔雅、内心铁骨铮铮的福州人。记者初识翁锦瑞会长是在泉州市福州商会的筹备工作中,他亲切地递送名片。当他在工作时,布置任务的样子是一位雷厉风行的领导者;当他在办公室娴熟地泡功夫茶时,是一名地道的爱乡者;当他说起自己的人生创业故事时,是一名循循善诱的长者;当他拿起爱人和爱子的照片时,是一名慈爱的家人;当他说起商会的筹备细节时,是一名好乡亲、好兄弟;当他帮助贫苦人家时,是一名真正的善者。

翁锦瑞说:“我白手起家,踏踏实实地做事,没有什么秘诀,只有三个词语:责任、道德、努力。”

白手起家

1979年,翁锦瑞还是一个二十岁出头的小伙子,他一个人带着所谓的三件宝“木工刀,斧头,锯子”,从福清老家闯荡泉州城,当时没有任何的亲戚、朋友可以投靠。说到这里,他笑着戏称“就是这‘三个代表’让我白手起家,有了今天的成绩。”他开始熟悉业务,从最辛苦的钉模板工做起,每天都勤勤恳恳,在打工的过程中不断地积累经验

人脉。

1985年的时候,翁锦瑞开启了自己的事业,创办了家具厂,虽然文化程度不高,但是家具的任何一个细节,任何一种比例他都熟记在心、了如指掌,一点也不比专业的设计师逊色。这样日复一日,年复一年的努力,翁锦瑞在家具界小有名气。质量求信誉,价格求合理,企业求发展。

2001年,他创立了福建亚特建设工程有限公司,拓宽了产业链,凭借他多年的工作经验让公司有优越的设计能力,拥有先进的施工管理技术。他诚信经营,执著创新,在业内有良好信誉和较强的履约能力,作为领导,他的公司始终以“优质服务是我们的宗旨,顾客满意是我们的追求”为宗旨,互相配合,密切协作,形成一个凝聚力强、工效高的团体。“我一直相信以人为本、诚信创新为核心是最好的企业文化,我的员工都是一线的木工师傅,‘实践是检验真理的唯一标准’,我需要有经验的人才当管理人员,同时也重视人才、尊重人才、爱惜人才,高管买房的时候,我一次性给付住房补贴,他们孩子入学、家属工作,我都尽心尽力的帮助他们。企业培训已经成为持续不断地学习、创新的手段和工具,培训对于团队目标的实现非常重要。加强员工的职业道德建设,培养员工爱岗敬业、团结拼搏精神,在公司内形成和谐、友善、融洽的人际关系和团结一心、通力合作的团队精神。”正是这样的用心,翁锦瑞的

公司荟萃了一批中高等技术人才。拥有高效的施工力量和施工工艺团队,在装修工程中,员工坚持“认真、专业”的工作态度;监理人工作认真,专业严谨把关施工细节,施工安全,把美好的品质留给每一位客户。

如今的亚特公司在翁锦瑞的带领下,已经发展为国家建设部核准主项资质建筑装饰装修工程专业承包壹级、装饰专项设计乙级资质的企业;增项资质城市及道路照明工程、机电设备安装工程、钢结构专业承包施工资质三级、建筑智能化设计施工一体化资质二级、幕墙设计施工一体化资质二级。

第二故乡

说起泉州,翁锦瑞感慨道:“泉州是我的福地。我的爱人是泉州人,我的孩子也是在泉州出生,在泉州长大,在泉州工作。”

初到泉州,翁锦瑞不懂闽南语,有一种“鸭子听雷声”的感觉,不过,具有语言天赋的他仅仅用了两年的时间就学会了大部分的闽南语常用语,在日常生活中沟通交流完全没问题。现在,他的闽南语可以算是专业水平,在聊天中还时常冒出几句闽南语谚语。

当翁锦瑞一个人举目无亲,艰辛打拼的过程中认识了许多对他人生帮助很大的好朋友,是他生命中的贵人。在朋友的帮助下,他顺利地挺过了各种资金、技术难关。当位于泉州仁风工业区的亚特大厦建造时,到了第三层,他的资金链就断了,这时候,正是好

周家豪:高端餐饮做的就是个性和特色

■王强 孙依文

近来,以湘鄂情为代表的高端餐饮企业纷纷寻求转型,走起大众路线,试图在老百姓的“刚性需求”中杀出一条血路来。何为高端餐饮的转型?周家豪,这位来自天府之国的巴蜀汉子,同时也是上海高端餐饮界数一数二的人物,有着自己独特的见解。

高端餐饮转型重在创新

身为上海蜀府人家餐饮管理有限公司的掌门人,周家豪麾下拥有多个浦江系列会所,均主打高端餐饮。在他看来,高端餐饮将是中国产品、中国文化走向世界的先锋。

在法国考察了数家历史悠久的米其林三星餐厅之后,对于中国高端餐饮的发展周家豪颇有感触:“在法国,餐饮行业是归属于文化部门管理,把餐饮文化作为企业文化的一部分。餐厅的老板和大厨之间完美地合作,共同打造文化餐饮,行业从业人员的职业稳定性很高,一般都在20、30年。真正的法国大餐,一定需正装,在4小时的享用过程中,细细体会精心烹饪的餐饮文化魅力,国人也在自觉地遵守和享受这种文化,从而整个国家的餐饮文化不断丰富、沉淀。而在中国,餐饮行业还停留在最初的劳动密集型行业的概念,整个行业的定位不高。面对现在人们不断提升的物质生活水平以及对于精神文化生活的追求,我觉得中国的高端餐饮需要执着地坚持,长久地历练,在经营的同时也承载着提升中餐餐饮行业定位、传播中国餐饮文化的重任。”

周家豪表示,现在已经不是只求温饱的年代,市场需求的多样性、顾客层次的差异性,都决定了高端餐饮存在的合理性。更为重要的是,为求生存,大众餐饮将更多的精力放在了吸引顾客及微利营销上。“但一个行业要进步,最不能缺少的就



●上海市四川商会副会长、上海蜀府人家掌门人周家豪

是创新。相比大众餐饮,高端餐饮更愿意在创新上投入。从菜品研发到商业模式,高端餐饮的这一标签和它所面对的高端客户及相应的高标准、严要求,逼着企业不得不创新。”

毫无疑问,高端餐饮的转型绝不是“弃高从众”那么简单,相反,要立足本身的定位,做出新意、做出特色、做出口碑。浦江系列会所虽然都出自于周家豪的手笔,但却不重样,无论装修风格,还是从菜品菜式,均自成一格。

独特资源造就浦江系列

“我们拥有稀缺资源——黄浦江景,我

们有一流服务。”在周家豪的版图上,浦江一号、二号和三号均位于浦东陆家嘴核心地区的滨江大道上,世博源公馆则位于中华艺术宫旁,顾客在享用美食的同时,黄浦江一览无遗。“上海能有这样江景的饭店大概不超过20个吧。”据介绍,目前,周家豪正在紧锣密鼓地筹备以游艇码头为主题的会所,并且,他还想引进一家米其林三星餐厅。

另一个令周家豪引以为豪的核心竞争力就是服务了。“高端餐饮在菜品外,还有更多附加值,高标准、高质量的服务是必不可少的一环,也是价值的重要体现之一。”面对自己的员工,周家豪也不由竖起大拇指,他

朋友慷慨仗义地相助,他才顺利地建成大楼。说起这些朋友,翁锦瑞的脸上充满了欣慰的表情:“正是有朋友,我是很幸运的,这份感情,我一直铭记在心。”

在采访开始的时候,翁锦瑞给记者看了他家人的照片,他的爱人是泉州人,一位有气质的又有闽南特质的女性,是一名贤内助。他的大儿子目前供职于晋江某国有银行,小儿子在边防部队,一家人其乐融融。“这是我的第二故乡。”翁锦瑞说,“有一段时间,我曾经去上海创业,一个老板让我留着上海。当时全世界的顶级的塔吊技术很吸引我,但是想到泉州的家人、朋友、员工,我还是毅然决然地回来了。”

情系泉榕

2013年12月13日,泉州市福州商会举行成立大会暨第一届监事会就职典礼,翁锦瑞荣膺首任会长。

泉州,这座历史文化古城,是东亚文化之都、国际花园城市,古往今来一直是经济发展的重要城市,是经商人士创业的一方沃土,吸引着无数工商界人士加入经济发展大潮,像翁锦瑞这样的在泉州福州商人有很多。2012年,部分福州籍在泉投资创业人士在泉州聚融馆聚会,经大家共同酝酿,提出要在泉州打造一个沟通交流、信息互通、资源共享、团结互助、共谋发展的商会平台,让福州籍在泉创业人士在泉州这片热土中焕发出更加强大的生命力和影响力,搭建泉州、福州两地商贸、文化和社会交流的桥梁。2013年,经大家多次筹划、调研,在翁锦瑞和乡里乡亲的努力下组建了泉州市福州商会筹备工作小组。

当选会长后,翁锦瑞表示:商会成立后的主要工作将立足福州和泉州两地优势,积极整合资源,对会员企业的现状和发展状况进行调查研究,听取并向有关部门反映会员的意见建议和要求;开展两地的经济技术贸易交流;为会员提供经济、技术、信息、生产、管理、融资、法律等咨询服务;加强联谊、广交朋友,建立与国内外及港澳台商会、企业的联系,在引进资金、项目、技术上为会员牵线搭桥。

泉州市福州商会宗旨为“团结、拼搏、创新、奉献”,在商会及各界爱心人士推动下,泉州市福州商会牵头成立了商会慈善基金,首期筹集善款100万元。2013年12月27日,江西朱先生的小孩在家玩耍不小心撞到桌角,造成脑出血,命悬一线,在医院抢救需要大量费用,严重的病情这下愁坏了本就清贫的一家人。翁锦瑞听到消息后,马上决定以泉州市福州商会的名义送去了一万元的救命钱,让朱先生一家感受到了冬日里的暖阳。

冬日的阳光照到办公室,翁锦瑞展望未来:“立足本业,把亚特的事业发展壮大;情系泉榕,做好商会的工作。”

们服务专业又不失亲和力,讲究标准又不乏个性化,周到服务又注重私密,深得顾客好评。他说,现在会所的回头客越来越多,这些一线工作人员的服务功不可没。

各界支持方能健康发展

谈及当前最大的困惑,周家豪坦言,许多人误解了高端餐饮,认为卖得贵就是“高端”。其实不然,餐饮业要实现跨越发展必须先突破许多传统的做法,相比大众餐饮,高端餐饮在这方面承担了更多的任务和责任,它的健康发展关系到整个餐饮行业的可持续发展。然而,因为食材精良、服务专业、环境舒适,使得高端餐饮的价位也一路上涨,从而造成了消费者的误解。

与此同时,某些政策的打压确实使包括他在内的许多餐饮企业倍感压力。“限制公款消费并不会给我们带来大的问题,相反,是应当提倡的,但一些值得商榷的规定确实给高端餐饮的发展造成了一定阻碍。”他觉得,餐饮企业各有不同的定位,顾客也有选择权,一味地抵制高端餐饮或者顶着“保护消费者权益”的名号揪住“包厢费”、“自带酒水”等问题不放,并不利于行业的发展。他举例说,不少高档西餐厅在中国市场上的定价令人咋舌,但顾客照样趋之若鹜;而中餐厅如果定价过高,就会面临许多质疑,与西餐厅同样的相关收费也被认作是“霸王条款”。

在做好自己企业的同时,周家豪更关心整个行业的发展,从一个普通的洗碗工做起,到大厨,再到今天的企业家,他对这个行业再熟悉不过,“行业的健康发展与企业的健康发展息息相关,我们希望看到中国餐饮走向世界,在世界顶级餐厅中占有一席之地,这需要大家的共同努力和社会各界的鼎力支持,更离不开政府相关部门的关心和指导。”

以一段自强不息的经历,广东泉州商会常务副会长王建新诠释了生命的韧度和对苍生的大爱。

王建新的二次创业梦

■杨肇

在广东泉州商会成立大典上,一位特殊的嘉宾上台发言,他被人搀扶着上台,发表了他的演说,他充满励志的演讲,让在场的人无不动容,演说完毕后,大家都起身为他鼓掌。他就是广东泉州商会常务副会长、广州伊·U·酷服装有限公司总经理王建新。从头再来的二次创业,失明后的济困扶弱,他以一段自强不息的经历,诠释了生命的韧度和对苍生的大爱。

闯荡异乡 二次创业

2000年6月的一天,在沈海高速上来往往的车流中,一辆不起眼的大货车从泉州石狮而来,驶进湿热的广州。这辆货车装载着一些服装厂制造设备,以及王建新的二次创业梦。

很多年以后,王建新也许已经忘记那天明晃晃的南国阳光,却不会忘记那时的雄心,27岁的他离开故乡石狮,只带着几万块,来到初见繁华的广州,年轻气盛的他希望在这里拓展事业版图,把自己厂里生产的女装卖到全中国。

刚开始在异乡打拼的日子并不容易。在广州珠江区中大布匹市场一个十平方米的档口,成了王建新打开广州市场的第一个据点。以前在石狮所积累起来的资源一下子清零,从置办厂房、设备、招聘工人到管理、销售,王建新都亲力亲为。在陌生的城市,语言交流成了一大障碍,当时有很多收购尾货的人来厂里问“有货没?”王建新都听成“花没”,闹了不少的笑话。

在广州的事业初期,王建新每天超负荷运转,透支了健康和体力。当时厂家很小,只有四十来个工人,在当时以自产自销为主的销售模式下,订单需求常常超出生产计划。为了保证在约定的时间按质按量完成客户订单,王建新常常亲自参与生产流程。王建新每天清晨7点要到工厂监管质量并清点销售数量,下午6点下班后,他随便吃了两口饭又到工厂去监督生产,缝扣子、打包装,清点第二天的出货数据。生产旺季的时候,王建新没有在凌晨3点前睡过觉,而第二天6点就要起床到工厂,有一次甚至三天三夜都没有离开工厂,中间只睡了5个小时,连喝水都顾不上。

突然失明 坚守事业

在王建新不懈的努力下,公司终于步入正轨,逐渐在业内树立了口碑,拥有了稳定的客户。而王建新却发现视线渐渐模糊,但还在打拼阶段的他,并不把它当回事,以为只是近视而已。直到2004年的一天,王建新醒来发现周围一片黑暗,清晨的阳光再也照不进他的世界。突然失明的王建新开始变得自闭、易怒,常常对妻子发脾气,面对订单日益增加却不能亲自监督质量更加重他的焦虑。王建新内心一度动摇过,也想过放弃,但他又想追随自己来到广州的弟弟妹妹,和跟随自己多年的工人,建立起了兄弟情谊的客户们,这份担当,让他重新站在人生的起点上。在采访中,王建新动情地提到了他的妻子,感谢她包容他的暴躁,在他人生的低谷时仍不离不弃,有了妻子的支持,他才能走出人生的阴霾。

在无止境的黑暗中,王建新却感到心境更加澄明,思路愈见清晰,以前的他只为事业奔波,忽视对内心的关照,如今他能够沉淀下来,感受生命的充实和丰厚,重新思考自己的事业和人生。失明后的他得到了重获新生的力量。

这时,王建新决定革新生产经营模式,正式创建自己的品牌伊·U·酷。他摒弃了家庭作坊的生产方式,启用完整的公司管理模式,并将权力下放,优化各职能部门,将产品研发与生产分开。

推己及人 热心公益

2006年,他在朋友口中得知一位华南理工大学女大学生身患白血病,却因家境贫寒得不到救助。王建新辗转找到这位女生所在学校的书记,交给他三万多元,希望通过他转交给女孩的父母,缓解女孩的病情。学校书记请他留下姓名和联系方式,但王建新委婉地拒绝了,悄悄地离开了华南理工大学,这位女孩始终不知道这位帮助他的好心人。

此后,他不断向弱势群体伸出援手,帮助和他一样需要帮助的人,虽处于绝望的黑暗,他仍将生活的希望带给渴望温暖的人们。王建新是佛山顺德福利院的常客,每次去福利院,他都会带上孩子喜欢的零食和玩具,所以当他的汽车驶进福利院,孩子们远远地就能认出来,爆发出阵阵雀跃的欢呼声。

王建新说,因为失明,他更能体会福利院的孩子们那种无助彷徨的感受。他希望通过自己的微薄之力,让这些失去家庭依靠的孩子感受到人间的温暖。在投身公益事业的过程中,他更感到一份企业家的担当,他认为只有企业做大做强,才有能力去帮助更多需要帮助的人。

王建新在广东泉州商会成立大典上演讲时最后说到,每个人在不同的人生阶段可能都会遇到挫折,而挫折并不意味着苦难,它可能是引领你去往另一条光明大道的指明灯。挫折并没有蒙上他的心灵之眼,他在艰辛中自强,在困境中奉献,如今他虽仍然是生活的弱者,但在精神上,他从来都是强者。