

康师傅改制： 创始人魏应州“让位”韦俊贤



康师傅的创始人魏应州“让位”

以高层调整来引领业务的革新似乎是康师傅的一张牌。

按照康师傅的最新公告,自2015年1月1日起,曾在雅芳、宝洁等跨国公司任高管的韦俊贤升任康师傅控股执行长(行政总裁),一手创立康师傅品牌的原行政总裁魏应州专任董事会主席兼执行董事,专注于公司未来整体策略规划和高阶团队的接班规划布局。

此时距离康师傅母公司顶新集团“黑心油”事件刚刚过去三个月,因此康师傅高层变动也被外界解读为由于受恶性事件牵连,魏家交出经营权以减少事件影响。表面上淡出“魏氏”痕迹的康师傅或许尚难摆脱负面困扰,不过业内人士分析指出,由于经营理念上的不同,引进职业经理人的康师傅后续竞争策略上或将耳目一新。

职业经理人“掌勺”

康师傅在说明中强调,这一变更该公所有权与经营权分离的既定治理,朝向专业经理人经营的方向发展,为企业的可持续发展奠定了基础。

此时间节点的高层变更,让人自然而然地想到康师傅在遭遇一系列食品安全风波后的策略调整。康师傅控股有限公司副总裁、集团财务长林清棠在接受采访时透露,这一人事变动已经酝酿多时,即使不发生油品事件,也应该是年底董事会之后对外公布,这是公司向职业经理人管理迈出了关键的一步。

“韦俊贤具有丰富的跨国公司领导治理经验,董事长很早就属意他,2013年终于打动他乐意加盟康师傅。韦俊贤两年前开始担任康师傅食品事业执行长,积累了两年的本公司经验。”林清棠告诉记者,“魏董事长很早以前就确立了以职业经理人管理公司的治理结构,为以后企业的接班和传承做好准备,他的儿子只会接任主席,而不会是总裁。”

据透露,魏应州将儿子送到国外深造,要求其到全世界交结高水准的人才,希望今后能把这些人才引入康师傅的治理团队。不仅康师傅,整个魏氏家族的产业的经营权今后都会交到职业经理人手中。而康师傅也可能在发展路径成功后,顶新旗下的德克士、全家都将循此路径发展。

“很多职业经理人进入家族企业后,会因为各种因素无法施展拳脚,发展战略无法推进,导致遗憾离场。”林清棠表示,“康师傅之所以没有从内部老人中间提升总裁,也是因为创业元老的发展思路受魏董事长的影响太深,很难再有突破性的思维,而如果找一个‘空降兵’过来做总裁的话,很有可能无法令创业元老信服。”

韦俊贤的空降是一个过渡两年的空降,而非突然的空降。韦俊贤2013年进入康师傅首先任职了食品事业执行长,通过两年时间的内部磨合,这也使得其最新任命更加顺畅。而魏应州对她的信任和支持也非同一般。

记者从康师傅一知情人士处获悉,魏应州若干年前就曾有意请韦俊贤执掌帅印,可是韦俊贤觉得时机不成熟,直到康师傅2013年营业额突破100亿美元,才撬动韦俊贤“芳心”,加盟康师傅。

有别于零和竞争的“新路数”

现年57岁的韦俊贤担任康师傅食品事业执行长已有两年。加入康师傅前负责过雅芳公司10个市场运营以及宝洁大中华区副总裁兼总经理职务。有魏家的支持与保驾,韦俊贤的上任和掌权都显得极为通畅。然而,拿下经营权能否完成股东所期望的业绩,是摆在韦俊贤面前最为迫切的挑战。

前康师傅新闻发言人陈功儒曾对记者表示,虽然“油品事件”没有涉及内地,但是康师傅仍受到了牵连,在品牌和形象方面受损,接下来如何恢复,可能会是一个较为长期的工作。

而近期关于顶新集团“债务压顶”“补血不顺”的声音迭起,康师傅是否能够安然度过“此劫”?

这种担心并非杞人忧天,顶新旗下的味全已经有了“前车之鉴”。一位了解内情的人士向记者透露,“当时顶新黑心油事件过后,味全可谓是集团里受冲击最大的业务板块,很快就有七批人马透过各种关系找过来洽谈收购味全,其中包括台湾当地的公司、国际基金等。”

该人士透露,“如今对康师傅的打压,也有这方面的因素。不过魏家已经明确表态,不会出售味全资产。不排除一些机构借势打压以图抄底获益。”

可见,韦俊贤的挑战就在于如何带领康师傅继续发展壮大,而不被抄底或是做空。近几年关于康师傅和统一这位老对手在产品、营销和市场上的贴身肉博频频见诸报端,各种相互揭短、压价自残等手段层出不穷,而2013年的血拼使得双方尝到了“杀敌一千,自损八百”的苦果。

中国食品商务研究院研究员朱丹蓬指出,从韦俊贤的职业背景看,跨国公司稳健的管理风格将被继续应用到康师傅身上,产品创新会是康师傅抵御行业冷风的唯一突破口。

(中经)

姜晓亭:把新环保法赋予的权力用够用足

本报讯(记者 周俊) 在四川省第十二届人大三次会议上,省人大代表、省环境保护厅厅长姜晓亭在谈到新《环保法》今年正式实施时,表示要把新环保法赋予的权力用够用足。

姜晓亭代表告诉记者,新《环保法》的确可称史上最严的环境保护法律,赋予了环保部门一系列新的监管权力和强制手段,比如查封扣押、限产停产,及时将环保相关案件移交给司法部门等等。

他在执法力度上,整个2015年都是环保执法年,我们要根据新《环保法》的要求严格执法,把新环保法赋予的权力用够用足;部门联动、区域联防联控,这些力度都会加大。

2015年环保工作的任务非常重,可以简单梳理一下。对雾霾,我们将有一个专门办法出台;从今年开始,全省统一采用新的空气质量监测标准。

省人大代表、四川省环保厅厅长 姜晓亭
新《环保法》一定要执行到位,各种行政上的要求,要组织实施;规划任务,全部都得完成;新的标准,必须执行到位。

王铭晖:把握新常态要更加重视依法治理

本报讯(记者 周俊) 1月28日下午,在四川省第十二届人民代表大会第三次会议上,省人大代表、宜宾市委书记王铭晖谈到关于建设法治政府时,认为把握新常态要更加重视依法治理。

王铭晖代表的体会是,社会新常态具有更加重视权利保护、更加重视依法治理社会、更加重视综合施策治社会、更加重视基层作用治社会、更加重视现代媒体引导社会、更加重视公共安全和应急管理、更加重视人民团体和社会组织的作用、更加重视社会治理人才培养等八个方面的新兴特征。

他说必须破解流动人口如何融入城市、特殊人群如何融入社会、“两新”组织如何发挥作用、矛盾化解如何提升能力、虚拟社会如何有效管理、突发事件如何及时应对、民意诉求如何畅通渠道、社区自治如何让公众参与、政府公信如何重新塑造、现代

省人大代表、宜宾市委书记王铭晖
社会如何依法治理十大难题。

其工作着力点关键在治,这个“治”,包括法治、善治、自治、共治和德治;根本在理,这个“理”,就是要理清政府、市场、社会的关系,关键是通过全面深化改革,使政府不越位、不错位,根本是转变政府职能。

关公坊酒业召开 2014年度QC成果发布会

1月26日上午,关公坊酒业公司在二楼会议室召开2014年度QC成果发布会,对4项QC成果进行发布和展示。公司副总经理张雅琴、周洁,技术部部长余建国及关公坊酒业相关部门负责人担任评委。

发布会上,各QC小组以幻灯片形式,利用图片、视频、图表、现场解说等方式,对各自的研究成果进行展示。现场评委遵照公开、公平、公正的原则,从选题、原因分析、对策与实施、效果、发表、特点以及PPT制作、讲解等方面,对各QC小组发布的成果进行了现场提问和严格的评审打分。最终,协同QC小组的《降低压力变送器损坏比例》获得85分的高分,荣获第一名;锋锐QC小组的《小精制兑奖瓶盖自动点数机的研制》获第二名;超越QC小组的

(何青林)

大同新通公司狠抓管理层党风廉政建设

大同新通实业有限责任公司在落实党风廉政建设责任制过程中,坚持廉政、业务“两手抓”,坚持系统抓,抓系统。通过全体干部的共同努力,取得了较好的效果。

借助平台,强化自身,做到廉政、业务“两不误”。廉洁自律是拒腐防变的关键之一,做到在日常工作中协调好廉政与经营业务的关系,是该公司工作的重中之重。他们以深化廉政教育为契机,做到三个坚持,坚持业务学习与廉政教育“一比一”。在日常业务学习过程中,将廉政教育融入其中,从学习内容、学习时间安排上达到“一比一”;坚持岗位承诺与岗位风险识别“为一体”。按照公司纪委对关键岗位的干部进行风险识别的要求,部门负责人进行岗位廉政承诺;坚持个人评先以是否廉洁“为准”。业务工作能力是部门个人评先的基础,而廉洁自律是能否参评的首要条件。通过增强岗

位责任感和廉政风险意识,真正做到恪尽职守、尽职履责。

齐抓共管,注重过程,杜绝廉政、业务“两张皮”。针对煤炭商贸合作业务投资额度大、合作客户多、运作风险高等经营实际情况,该公司主管业务部门认为,加强廉政建设势在必行。在煤炭商贸运作过程中涉及大额联签、合同签订、资金运作等方面,主动引入公司纪委动态防控体系,确保全过程跟踪、监督;在设备租赁管理过程中,将专用线收费标准确定、发运量统计、回款及清欠主动纳入纪检监察范畴,确保了全过程参与管理;在日常经营管理过程中,明确责任分工,实行多种形式的自控他控。适时引入纪委三色预警机制,经营管理人员在行使重大经营决策权限时,主动接受纪委全过程监督,确保廉洁自律,规范经营。

相互促进,凸显成效,形成廉政、业

务“两头热”。企业兴衰,管理为先。管理层在制定执行经营过程中存在着诸多不确定因素,要想不出偏差,廉政风险防控是关键。通过一年来的工作实践,该公司的体会是将廉政风险防控贯穿于煤炭商贸运作过程中。在初始选择商贸合作伙伴时,从资质认定、物权抵押、协议签订方面,由多方参与,避免了一言堂、暗箱操作情况的发生;实行分权制衡,分解过于集中的权力,形成相互制约的格局。在设备占用费收取过程中,通过专人统计日常发运吨数、月底派专人到车站盖章确认、总公司专人查验核对、行政监察全过程参与监督等,做到职责明确,责任到人。通过“两个坚持”,杜绝了少收漏收情况的出现。彻底根治了以往专用线综合占用费收取不规范、管理较为薄弱、易发廉政问题等诸多顽疾。

(刘守林)



■戴梅林

互联网市场有两个PC大佬,一个是戴尔,一个是联想。同样诞生于1984年,一个出生在美国的大学生宿舍,一个出生在中国的传达室,均是来自平常百姓家。恐怕当时的迈克尔·戴尔和柳传志都没有想到会有今天如此显赫的地位,更没有想到素不相识的二人所创下的企业会有一场世人关注的较量。

同在1998年,戴尔走进了中国市场,联想登上了亚太宝座,一个走进来,一个走出去,都在新的领域展现勃勃生机。它们天生不是敌人,却又注定要走入同一个战场,展开龙争虎斗。

在世界,戴尔首屈一指;在中国,联想遥遥领先。戴尔之于美国,就如同联想之于中国,然而,在中国这片土地上正面交锋,世界的不一定强过中国的。先进的不一定胜过传统的。道理很简单:适者生存。

联想不是戴尔在全球市场上的对手,戴尔也不是联想在中国市场上的对手,双方并非是对方在优势市场上的最大竞争者。但是当人们发现中国市场将发展成为世界上最重要的PC市场时,外企大举入侵,本土企业奋力

戴尔与联想:一场“既生瑜何生亮”的拉锯战

厮杀,联想与戴尔在这块战场上不可回避地交锋。

既生戴尔 何生联想

有人说PC的黄金时期过了,因为全球PC市场普遍低迷。可是就在IT业消沉的2001年,戴尔和联想都取得了不错的成绩。

2001年的戴尔是辉煌的,在全球,仍保持高达64.6%的增长率,以26.9%的市场占有率击败康柏,成为全球PC业的新龙头;在中国,以4.6%的市场占有率,成为中国PC第四大厂商,国外品牌第一厂商,同时也是成长最快的厂商。

2001年的联想是自豪的,因为从1995年起,它就从来没有离开过中国销量第一的宝座,戴尔新盟主虽是快马急追,却依然奈何不了联想土皇帝。

在全球PC市场,戴尔处于龙头地位,经常防范的对手是惠普,联想排于前五之外;在中国PC市场,联想独占鳌头,拥有超过30%的市场份额,戴尔好不容易突破5%,还落后于其它两三家之后。似乎在各自的领域,对方都非对手,可以相安无事、相敬如宾。可是当把战地圈定在IT业近年来年以超过两位数速度增长的中国时,它们都显得不太平静。

仍然是2001年,从在中国市场的占有上看,联想的占有率达到30.8%,而戴尔仅为4.6%,联想远超戴尔;但是从电脑的增长率看,联想仅为28.2%,而戴尔高达64.6%,联想

又远逊于戴尔。联想的基业固不可破,而戴尔的发展势不可挡,事实上,它们都把本非对手的对手,看成了当前的头号敌人。

据IDC预测,中国将很快成为世界第二大PC市场。虽然预言没有催长中国市场的魔力,但这个预测却正中戴尔和联想的下怀,一个决心将全球霸主的目光集中在中国,一个决心以中国的霸业为依托走向世界。看来,中国注定是不可回避的战场。

分销模式战胜了直销王国

联想是中国土生土长的企业,在品牌、资金、品质上,都比不上戴尔,甚至对抗戴尔直销的方法,就是最传统的分销。可是不能小看了联想的分销系统,虽然它与其他的PC商采用雷同的方式,但却做得最成功。联想从代理PC到制造PC,逐步形成在中国PC市场的霸主地位,发展成为一家在信息产业多元化发展的大型企业集团。它的发展离不开它的分销渠道,它与戴尔的对抗也一样离不开它的分销渠道。即使是同一件事情,只要做得比别人都好,那就是强者。

戴尔的直销模式在中国还停留在模式发展阶段,而距实在的获利阶段还有一定距离。联想的分销模式是在创立之初打下的基础之上发展而来的,有根基、顺民情,已成为中国市场上一张庞大而牢固的网。戴尔模式在国外一帆风顺,而在国内有劲敌联想和国情差异,使它的直销王国遭遇了冲击。

联想比戴尔更了解中国人见实物购物的

消费习惯,在联想的111专卖店里陈列大量的实物产品,看得见、摸得着、还能试,让顾客实实在在地感受。在消费者熟悉的方式下接触产品,很容易影响消费者的购买趋向,自然而然地喜欢上联想产品。

戴尔的模式有很多先进的地方,但在中因条件还不成熟的时候引入,先进的东西没有得到体现,符合形势的东西又不具有,所以戴尔直销模式在中国败给联想分销模式,是理所当然的。

本土化输给了国际化

看到中国的特殊情况,戴尔早有了本土化的打算,并在2000年开始积极展开本土化。戴尔的努力是值得称赞的,它甚至推出固定配置的电脑、更改支付方式,但是,这些做得并不彻底,只是对原有模式的小改动,与中国的大环境仍不相符。

联想一直在提国际化战略,最近更名一事,更是表明心迹。虽然与众多国际品牌相比,联想并没有特别突出的优势,但是有中国市场作后盾,没有后顾之忧。国际化对于联想还有一层重要的意义,就是提升品牌,把企业的形象提升到新的高度。

跨国企业戴尔要本土化,战略是对的,但不够彻底,收效不大;本土企业联想要国际化,是走向世界的必然。它们用不同的调唱同一首歌,要问谁唱得好,就看谁的谱最适合歌词。

在战绩方面,戴尔输于联想,但是它的毛

利高于联想50%以上,令联想一直不安。这是个危险的信号,企业的利润与企业的兴衰有着密不可分的联系。

因此,在第三次战役中,联想已将戴尔视为头号敌人。

双雄相争 价格相当

戴尔是世界PC价格的领导者,被称之为世界“价格变动的信号”。联想是中国PC价格的领导者,被称为“中国价格天花板”。

戴尔是“低价之王”,惯用价格战,当它在中国立稳脚跟后,便把它的价格战带到了中国。

在IT行业不景气的2001年,戴尔就是通过价格战,登上了全球电脑霸主的宝座,走上了中国PC市场第四大厂商的位置,成为增长最快的厂商。

中国市场非常容易发起价格战,作为要在中国求发展的外商,就不得不去适应中国价格战的打法。并非谁的价格低,谁就是胜利者,要不然就是说中国消费者太好打发。重要的是,看谁更能适应价格战,并抓住这一利器,获取先机制胜。

总的来说,联想和戴尔在价格战中各有优势,也各有弱点,但戴尔还是略胜一筹,这与它的直销模式有很大关系,因为直销为它控制了成本。直销可以更清楚地了解客户需求,迅速做出反应;可以减少库存、减少中间环节,以降低成本,因而直销的产品要比同类产品的价格低15%到20%。