

力信公司坚持对标管理、科学管理、精益管理,以带给用户不同的价值体验和利益分享为己任,致力于成为老百姓最信赖的农牧企业;力信人将信义熔铸进生命和血液里,凝聚团队的力量,每一句承诺,每一个行动,都坚定而务实,立志成为一家有情有义的企业。

将信义熔铸进生命和血液里

——专访力信集团总裁潘品金

■ 本报记者 王剑兰 王道海

荣誉,缘自品质与信赖

不久前,四川德阳力信饲料有限公司以绝对的优势获得“德阳市市级重点农业产业化龙头企业”荣誉称号。记者在中共德阳市农业产业化领导小组“德农产领(2015)5号”文件中看到:经德阳市农业产业化领导小组研究同意,并经市农业产业化办公室核实,德阳力信饲料有限公司在带动农民发展现代农业、带动农民持续稳定增收和社会主义新农村建设中,作出了突出贡献,符合德阳市市级重点农业产业化龙头企业条件,现将其认定为德阳市市级重点农业产业化龙头企业。

德阳力信,在饲料行业全面推行“合力营销”模式,力信饲料品牌已深受广大养殖户的信赖和喜爱。德阳力信公司也成为西南地区单厂猪料销量增长最快的企业,创造了行业的“力信速度”。

德阳力信被评为德阳市市级重点农业产业化龙头企业,在潘品金心中有,更有了一份自豪与荣耀。

其实,德阳力信只是力信集团的一个子公司。成都力信农牧科技(集团)有限责任公司,是由潘品金先生为核心的农牧行业精英团队投资组建,致力于农业产业化发展的集团化企业。以“科技力信、生态力信、创享力信”为企业核心战略,以“成为老百姓最信赖的农牧企业”为愿景,以核心团队在国际知名农牧企业多年的工作经验,凭借运营优势、资源优势以及集团公司的人才、技术、资本平台,迅速在西南地区取得了骄人成绩,创造了农牧行业的“力信速度”,产品品质和品牌美誉度得到业界和客户的高度评价和认可。

在随后记者对力信集团的采访中,更加深了对力信以信聚人、创造幸福的印象,而集团总裁潘品金坚定不移的创业精神和敢为人先、雷厉风行的敬业精神,更让人充满了感动。

“潘百万”再战商海

潘品金是重庆市江津区人,生于1967年。从小梦想冲出穷山沟。19岁时,潘品金从农技校毕业,一直怀揣“致富梦”的他并未像大部分同学那样选择回乡就业,而是一头扎入商海开始了打拼。他远走他乡独自谋生。

“我当过勤杂工,做过木匠活,搞过蔬菜、水果,也卖过水产品、竹木。”虽说搞的生意门类五花八门,但潘品金精明的生意头脑显示出了效应。1993年,26岁的潘品金已成为小有名气的“潘百万”——而当时“万元户”都还依旧是让人羡慕的对象。“不过,没有哪个做企业经营会是一帆风顺的。商场上没有常胜将军,我也曾是一个标准的‘百万富翁’,是‘负债’的‘负’。”潘品金并未避讳地说。这位中等身高的中年汉子身材微胖,永远是一头浅浅的板寸,笑起来一脸憨厚,言谈中也没有太多高深的理论。

1999年时,由于忽略市场形势盲目扩张,加之管理无力跟上,潘品金所办的公司负债超过百万,宣布倒闭。从百万富翁到破产倒闭,惨重的失败让当时的潘品金初次品尝到了市场经济的残酷。

“那个时候,我每天早上眼睛一睁开,想得就是怎么还债,或者是怎么躲债。”虽然已过去多年,但回忆起当时的状况,潘品金依旧显得印象深刻,“一天到晚搬西墙补东墙,完全感觉是无路可走的状态。”

是一蹶不振,还是再战商海?在饱尝失败的滋味后,倔强的潘品金并未认输。



◎力信集团总裁潘品金

“公司垮了,我就从打工仔做起,从头再来。”2000年,在朋友的介绍下,潘品金离开了家乡江津,前往成都市一家全国性的大型民营企业做销售员,再次当上了一名普通的打工仔。就是带着这样一种如同“疯子”一样的劲头,很短时间里,潘品金很快从企业众多的销售人员中脱颖而出,被企业高层任命为西南片区总裁,进入了这一大型企业的高管层。

在熟悉他的朋友眼中,昔日的“潘百万”以另一种方式又“站”了起来。

“力信”起步,开启梦想

再度步入商界成功者的行列,潘品金多了几分磨砺后的沉稳。然而,虽然位居地区总裁的高位,一直怀着“创业梦”的潘品金却依然渴望拥有一份属于自己的事业。

于是,就在周围的人对他刮目相看的同时,潘品金再次做出了一个大胆的选择:离职,重新开始自己的创业之路。在离开这无数人梦寐以求的总裁位置,多年献身共建的特大型集团企业时,潘品金真是百感交集。在欢送会上,多年老领导评价说:潘品金是一个特别有激情的人,是一个特别能包容的人,是一个意志特别坚强的人。

一生几经苦难几经生死,不能言表,只有自知。在经过了多年的市场打拼后,第二次创业的潘品金积累了充分的原始资金和丰富的社会资源。由于对市场行情的熟悉,潘品金依然把自己创业的方向选择在农牧行业,而在这一过程中,江西省最大的农业企业正邦集团向他和他的团队伸出了合作的橄榄枝。

2014年2月,经过紧密的筹备,力信集团正式宣告成立,这是一家以潘品金所率领的团队为核心,与正邦集团共同出资组建的,致力于农业产业化发展的企业集团。虽然成立不到4个月,集团旗下已拥有和控股企业7家,形成了饲料种植、生产、运输、销售等完整的生产体系。

如今,力信集团的许多客户,都是当年潘品金的“老交道”,而对于这些商界老手来说,“老潘做的产品就是让我们放心。”

力信的产品包括教槽料、保育料、浓缩料、全价料、母猪料系列饲料产品,产品覆盖成都平原、德阳、绵阳、资阳、眉山、宜宾等地。公司技术团队打造了独具特色的“猪料保育阶段-413 饲喂模式”和“完整饲喂-221 模式”,产品稳定性和品质得到了广大养殖户的认可。为了验证公司饲料

产品的价值差异和饲喂程序的优越性,公司鼓励示范养殖户在猪品种、日龄和体重、饲养环境和管理等条件相同的情况下用不同的两种或两种以上的饲料来饲喂,并通过前后全部称重,得出正确真实的饲养数据。数据表明,力信产品品质或饲喂程序得到了广大养殖户的信赖和喜爱。

“‘力信’二字的含义在于‘合力于信、幸福于人’。如果你不能给客户带来真正价值的话,那就绝对不会建立起一种长期的信赖和合作。”潘品金说。

据了解,在力信,技术始终是公司领先的基石。从新原料及原料预处理研究、营养配方研究、生产工艺研究到产品应用研究和养殖技术研究,力信在创建之初就建有完善的研发体系,确保了力信的产品保持在前沿水准——性价比好。力信拥有领先的制造工艺和先进的自动化生产线,精准的电子计量系统和全程自动化监控系统,大大减少人工操作环节带来的差错,严格的生产过程管控,确保产品品质稳定和全程可追溯。此外,力信建有完善的原料评判标准,严格的原料验收流程,科学的库存管理,确保“好原料出好饲料”;力信还设置有现场质量管理人员,对每一个生产流程都实时督查;力信对每批成品严格执行严格的检测程序和出货程序,确保产品保持稳定,让客户使用到的每一件产品都安全合格。

以质铸信,以信聚人

多年商战打拼的真知灼见,让潘品金形成了自己一套价值观以及坚定的信念。他就是以此来做大做强力信集团的。

“我的计划中,力信的事业以饲料业务为起点,快速融入中国大农业的产业变革和发展中,成为中国新农村建设标兵和安全食品提供者。”潘品金透露,在未来的发展中,力信集团的业务还将进一步拓展,从生态饲料的制作到整个生态食品产业链的研发,“我们的客户群体也可以从猪儿拓展到人,我相信这一市场还有着广阔的发展空间。”潘品金调侃地开了句玩笑。

潘品金说,力信的幸福事业,是以饲料业务为起点,以生态农业产业链为依托,旨在快速融入中国大农业的产业变革和发展中,成为中国新农村建设标兵和安全食品的提供者,做到让政府放心、让消费者信赖、让合作者共赢、让员工增值,以完成“创造更加幸福的生活”的企业使命。

在公司内部,力信公司是一个共创共享的新平台。力信提倡“绝不让奋斗者吃亏”的创享价值观,打造一个事业共同体,即利益共创、利益共享、风险共担。力信不断创造新的职业平台和分享激励机制、分配机制,致力于为有志之士搭建和提供一个优质的成长土壤和孵化摇篮。潘品金认为,只有遵循这样的发展规律、人才成长规律,员工才能各自忠于自己的角色,爱岗敬业,安守本份,才能做成属于大家的公司。

潘品金说:“选贤用能,以德为先,一直是公司的用人理念。人是可以培养的,但是最关键的核心是这个人的德行、道德品德。我跟员工讲:人可以有个性,但不能无德行,不管在什么时候,保持正直,信守承诺,始终坚守道义和法律,只有在这样的前提下去努力,才能为企业和社会创造真正的价值,让企业永续发展。”

现今,力信团队已经成一个具有专业背景、高凝聚力的新团队。公司总裁潘品金拥有在国内知名农牧企业华西希望工作15年的经历,从饲料事业部(特驱集团)普通销售人员发展到经理、总经理、片区总裁、化工事业部总裁,2006年被四川省经济促进委员会聘为专家委员,2013年当选为四川省循环经济促进会副会长,成都江津商会常务副会长。公司总裁班子其他3名成员,也拥有新希望、东方希望、华西希望任职高管的经验。“卓越的力信团队让我们对公司未来的发展更有信心!”潘品金说。

以质铸信,以信聚人。力信公司坚持对标管理、科学管理、精益管理,以带给用户不同的价值体验和利益分享为己任,致力于成为老百姓最信赖的农牧企业;力信人将信义熔铸进生命和血液里,凝聚团队的力量,每一句承诺,每一个行动,都坚定而务实,立志成为一家有情有义的企业。

力信凭借潘品金先生带领团队的运营优势,结合正邦集团的资源优势,以坚定的事业理念,正开创一个高起点、开放、创新的事业平台。



▶▶▶ [紧转 P1]

“大陆之狼”朱建岳 耕耘健康 成就梦想

导致金钱莲被人为过度采摘,加上虫、鸟等动物也喜食金钱莲自我疗伤,野生金钱莲资源濒临灭绝。座落于土楼故里、金钱莲之乡的南靖的儒兰(福建)生物科技有限公司的专家们通过深入原始森林,采集野生金钱莲,会同各大院校科研学者及专家进行技术研发,攻克难关,以香蕉果肉和椰壳做原料实施发酵,满足金钱莲生长过程中的全养分需求,以保证肥料的绿色有机,真正实现了纯有机方式培育。儒兰人以珍视生命、深信因果为经营理念,在金钱莲的整个栽种过程中杜绝农药、化肥和激素。在培育环境上,儒兰使用无菌车间进行培育,防止生产过程中产生病菌影响金钱莲的生长。音光培育更是儒兰有机培育的一大特色,给金钱莲“听”佛曲、高山流水等音乐;“听”鸟叫虫鸣声等自然之音。皇天不负有心人,在2013年初,儒兰取得了金钱莲行业的有机证书,成为首家金钱莲有机认证生产商,所以我选择儒兰金钱莲。

第二,“上天馈赠,治病救人”。央视通过采访北京大学医学院、福建医科大学、福建中医药大学、福建传染病医院等中西医专家和一线医务人员了解到,金钱莲内含大量黄酮、金钱莲多糖类、牛磺酸、金钱莲苷等成分,具有营养、抗衰老、调节机体免疫的作用,尤其还具有清除自由基的作用,对手足口病等很多种疾病的治疗效果非常显著。传统中医典籍记载,金钱莲性平,清热凉血,除湿解毒,有平衡阴阳、扶正固本,阴阳互补、生津养颜、调和气血五脏、益寿延年的功用;能全面提高人体免疫力,增强人体对疾病的抵抗力。另外,金钱莲对高血糖(糖尿病)、高尿酸(痛风)、高血脂、高血压、便秘、失眠、厌食症、青春痘、各种口臭和口腔溃疡、各种结石(胆结石、肾结石、尿道结石)、一般感冒发烧、肺热型咳嗽、肺结核、咯血、尿血、小儿惊风、百日咳、肾炎、风湿痹痛、急慢性咽喉炎、急慢性(支)气管炎、膀胱炎、血尿、急慢性肝炎、脂肪肝、风湿性关节炎、冠心病、心律不齐、肿瘤(比如肺癌、乳腺癌、卵巢癌等等)、妇女内分泌失调……等等,乃至解酒护肝,中老年前列腺均有明显效果。儒兰金钱莲顺应了一个佛教徒,心怀慈悲,扶危济贫,救治病人心性,所以我选择它。

第三,“惺惺相惜,志同道合”。一次偶然的机会,在一位师兄的介绍下认识了儒兰(福建)生物科技有限公司叶金兴董事长,我在他身上看到了睿智和朴实,为他身上的优秀品质和人格魅力所吸引,同为佛教徒,我们有很多观点都相互认同,亦深信“因果不虚”,所以有这样的企业掌门人,我深信儒兰金钱莲的品质。和这样的企业合作,我完全可以放心。

第四,“市场广阔”。今天,环境污染、空气污染、水质污染、食品污染、海洋污染已令现代人无处可逃,疾病低龄化普及化已成为不争的事实。儒兰金钱莲既是中草药,又是高营养价值的清补品,对亚健康群体起到防病养生,又可对多种疾病患者起到调理的效果,作为一个商人,我也看好它的广阔市场和巨大商机。

记者:请问您是用什么方法吸引到这么多一大批人才与您共谋发展的?

朱建岳:“和谐发展、共同致富”。始终把合作伙伴和各级经销商的利益放在最重要的位置,这是我经商以来与人合作的基本方针。中国自78年改革开放以来,每一个十年几乎都能产生一次大的商机,在每一个发展阶段能认清发展趋势的,就会在每一次机遇来临时,走在市场的前面,守旧的思维也会受到一次次的冲击,而最终淹没在浩浩荡荡的发展大潮中,四川同珍商贸有限公司在企业顶层设计中,就考虑了未来社会大健康产业的需求,对企业发展方向有明确的选择,在经历了几个阶段的升级后,建立企业特有的系统性工程,做好平台管理,把竞争模式转为合作模式,并且合作可以是广泛的,让消费者转化为合作经营者,并且让优秀的合作者成为股东,用系统的管理来替代中小企业的单打独斗,真正做到和谐发展和可持续动力,创新思维在现在互联网信息时代显得尤为重要。

在同珍公司的经销商管理体系中,进行互联网+实体经济+分享式的灵活有效方式,经销商资金零投入、不压货、无应收款、无物流管理工作,只要认真服务客户,其他的一切公司都系统性来服务于经销商,同时公司与我们的咨询教育机构签约合作,从产品知识、营销课程、礼仪课程,潜能开发和管理学等方面对经销商进行免费的培训,让所有与同珍公司合作的朋友们都能得到综合能力的提升,业绩突出的经销商公司会吸纳为股东,与同珍合作,开启从消费到推广合作到股东的通道,让我们与合作者一起来耕耘健康,成就梦想!

“哪里有市场,哪里就有浙商”早已成为广为人知的一句“商谚”,“你发展,我发财”、“创新为上,敢为天下先”是浙商在改革大潮中尽显风流的根本,也是浙商的灵魂。现在应该把“哪里有市场,哪里就有浙商”这句话倒过来,改为“哪里有浙商,哪里就有市场”更为准确。十年前,朱建岳只身来到这里,他劈波斩浪,今天,他再次起航,当大时代的洪流,裹挟着经济的浪潮席卷而来时,他依旧勇立潮头。

