

企 业 家 日 报

ENTREPRENEURS' DAILY

“中国优秀企业、优秀企业家展示”系列报道之三

(本期隆重推出企业家:广州玩包包科技股份有限公司董事长唐樱栩) 【采写策划统筹:陈琼泉】

<<<[详见 P1/P4]

唐樱栩:全力打造中国箱包产业第一股
创中国箱包网络第一平台

■ 本报记者 陈琼泉 通讯员 韩冬青

| 人 | 物 | 背 | 景 |

唐樱栩,广州玩包包科技股份有限公司董事长,广东省经企联、广东企业家协会常务理事,中华海峡两岸交流协会广州番禺办事处主任,广州市番禺区市桥商会副会长,广州市番禺区厂商会理事,广东省皮具箱包流通协会副会长,广州市节能环保行业协会副会长,广东省小商品协会常务副会长,广东省小商品协会皮具箱包专业委员会会长。

2011 年荣获“中国品牌女性”(箱包行业)荣誉称号。

2011 年所创“十二生肖吉祥包”荣获“中国民族著名品牌”荣誉称号。

2011 年荣获番禺义工组织“爱心大使”荣誉称号。

2014 年荣获“广东省优秀企业家”、“广东省诚信企业家”荣誉称号。

2015 年荣获“中国优秀企业家”。

| 人 | 物 | 语 | 录 |

做企业不单是为了自己发财,更是一种社会责任。企业家的责任首先是要照顾好本企业的职工,力所能及地为社会作出应有的贡献。

企业管理的核心是做好人的工作,一个和谐、团结的队伍,基本上就是一个企业的全部。

“玩包包科技”品牌精神:高端、精准、求实。

发展理念:效益为本,品质为先,创新为魂。

价值观:信心、执著、创新、勤奋。

——唐樱栩

2016 年 6 月 20 日,记者一行前往广州市番禺区广州玩包包科技股份有限公司(以下简称“玩包包科技”),在该公司董事长办公室,记者采访了唐樱栩董事长。

唐樱栩,一个端庄大方、气质优雅、内心丰富的时髦女性,她热情大方,笑容亲切,身上自带一股大气的爽朗劲儿,一个成功型女企业家出现在记者面前,给记者留下了深刻的印象。唐董事长向记者介绍了她的传奇人生。

上世纪 60 年代末出生的“包包姐”唐樱栩从小就聪明伶俐,胆量过人。她勤奋好学,做事情要求做到最好,同龄人不敢做的事情她都要尝试一下,立志长大后干一番事业来。

1. 初出茅屋
成绩骄人

1988 年,20 岁的唐樱栩告别了家乡南下深圳打工。由于她曾在家乡学会了裁缝技术有一技之长,很容易就进入了一家服装厂工作。

从小在农村长大的唐樱栩走进了工厂如同见到了新大陆,在老家就勤快出名的她努力工作,任劳任怨,经常加班加点。当时工厂实行计件发工资,所以她的工资比起其他人要高很多,很快她就成了工厂的宠儿,大家都很喜欢她。由于工作出色各项任务都超前完成,每次工厂评比她都是第一名,3 个月后就升任为组长,8 个月后就升为车间主任,一年后跃升为厂长,21 岁的她成了 100 多人的领导,同时管理 4 个车间。

1992 年,由于国内外形势发生变化,很多海外品牌开始进驻中国内地市场,深圳的服装行业生意大不如前,收入也开始减少,这时唐樱栩萌生了自己开办服装厂念头。经过一番谋划,她把开厂的地点选择在广州番禺,因为她对番禺比较了解,对番禺有比较好的印象。

初到番禺,到处都是泥泞路,条件很差,她在市桥北路附近租了一间房子,开始经营起了服装生意。天道酬勤,一年后她和朋友在番禺市桥合伙投资办起了一家服装厂,由于她在原来的工厂当过技术员,且掌握了国内外先进技术,此时正好派上用场。诚信的经营加上过硬的技术,不久便做成了品牌。政府部门、星级酒店、学校、工厂、社会团体等纷纷前来光顾,此时她先生也来到她身边帮忙,真是如鱼得水。因为是番禺市桥最早的一家西服服装厂,他们的生意越来越好,日子也过得一天比一天好。

1993 年,奋斗了 5 年的唐樱栩已经富裕起来,开始享受生活,住进了高级小区,拥有了自己的小轿车,穿上名牌,频繁出入各种商务圈子,俨然已是成功人士。工厂生产方面主要是以手工为主,且手工技术在同行业绝对是一流,在当地口碑很好,生产出来的服装深受客户的喜爱。生意一直很好,于是就开始扩大服装厂规模,最后发展到有 300 多个工人的中小型企业。

2. 人到中年
生意惨败

2000 年开始,中国内地出现了很多进口服装品牌,品牌服装开始兴起,服装市场竞争日益激烈,西服已不再流行。很多人纷纷转行,唐樱栩也开始把目光转向外地,做起了外贸生意。

2001 年,她开始与一位韩国商人合作。刚开始双方合作得非常顺利,也很愉快,并建立了信任基础。韩国商人非常讲信用,每次都是先付货款后提货,此种模式持续一年后,开始有了先提货后付货款,再到后来发展到提货走了总是拖欠货款,所欠货款金额也越来越大,唐樱栩至今还记得他们合作的最后一笔生意,这批货物数量非常大,货款



● 广州玩包包科技股份有限公司董事长唐樱栩也特别多,那时她也犹豫过,给不给发货?但善良的她考虑到对方是一个合作多年的老客户,加上原来已有信任的基础,最终还是把货发了出去。随后无论你怎么向对方催款,对方总是找理由推诿,到最后就永远失去了联系,黑心的韩国商人把货款给卷走了。因为善良导致唐樱栩血本无归,工厂被迫关门抵债,宣布破产。

3. 东山再起又再落
心灰意冷想出家

“真是辛苦经营十几年,一夜回到解放前,从 1998 年到 2005 年,我在服装行业奋斗了 17 年,这么多年自己勤勤恳恳、任劳任怨,经历了多少曲折,好不容易过上宽裕的日子,遇上了这样一位黑心老板,一夜之间全部化为乌有,服装伤透了我的心,我发誓永远不再做服装生意了。”唐樱栩讲出上面这段话时仍难掩悲愤。

为了生活下去,唐樱栩只好选择去广州

给一位老客户打工。那是一家给国外著名品牌的企业做 OEM 产品的皮具厂,主要生产皮包以及一些配套产品。唐樱栩主要负责订单业务及企业管理工作。

在广州打工一年后,唐樱栩有东山再起的想法,因为她以前做服装时曾搭配过一些皮包,对包有一定了解。再加上这一年在皮具厂工作积累的经验,她对皮革及其生产工艺、质量标准有了把握,对材料采购等有了全面了解,也认识了很多客户,可谓是万事俱备只欠东风。她把这一想法告诉了一位好朋友,这位好友一直看想她的能力,也很信任她,就出资金让她办起工厂。就这样,唐樱栩就做起了包包的加工及经营,主要是代加工法国、英国、美国一线品牌的零部件。

唐樱栩的生意开始有起色了,先生也回来了,家庭事业顺心如意。2006 年工厂开始赢利;2007 年利润丰厚;2008 年虽然受金融风暴影响基本上还能持平;2009 年订单特别多,但那一年由于国家货币政策变化大,开始出现赔本状况,到后来加工数量越多亏本越大,当时唐樱栩是总承包者,她把承包回来的业务分包给下面上百家加工厂去完成,

虽然唐樱栩跟外商签订的合同价格亏本了,但分包给下面上百家加工厂的加工费还要履行合约义务,还要照价付款。就这样,唐樱栩为了守合同、讲诚信只能忍痛把家里的房产、汽车变卖还债,甚至将家里一些亏本的股票都卖了还债。还清所有债务后一清算,总共亏掉了上千万元,企业也宣布破产。

这一次跌倒,像是给了唐樱栩一记闷棍,打她元气大伤,情绪低落到了极点。接踵而来的厄运使她万念俱灰,她跑去潮州开元寺闭门念经,一心想出家。

“那段时间是我人生最痛苦最难过的日子,我只想一了百了。”事隔多年,唐樱栩向记者讲述这段往事时还难掩悲伤之情。

4. 香港之旅
改变创业理念

唐樱栩天生有一颗善良的心,她经常做好事做善事,正所谓种善得善果。她在寺院闭门念经的时候,外面有一群朋友挂念着她,其中有一位合作多年的好朋友更是不离不弃,多次到寺院去找她,陪她散散心,慢慢开导她,并帮助她办理了出国手续,劝她去美国转一圈,换个环境调整心情,然后到香港寻找发展商机。

在美国期间,早年有过合作的一位香港朋友找到她,这位香港朋友是一位犹太人,拥有一家企业培训机构,非常讲究商业运作模式。唐樱栩通过思考决定报名参加企业培训班。唐樱栩是一位非常能适应新环境的女强人,她坚持每节课都要参加。这一次学习彻底颠覆了她原来的创业理念,使她重新恢复了斗志,开始了崭新的创业旅程。

在学习过程中,唐樱栩告诉太太朋友自己想创立一个品牌,她总结前几次创业失败的原因就是因为没有自己的品牌,没有自己的品牌、没有主动权,容易被抛弃。朋友听了她的话后告诉她,创立一个品牌不是一朝一夕就能完成的事情,必须先要调整好自己的心态,不要急于求成要有耐心,不要只想着成功和成名,更不能一心钻在钱眼里,要登高望远顾全大局。

参加完培训后,唐樱栩才真正弄明白自己原来失败的原因,认识到原来的不足和幼稚。创业确实需要端正思想,调整心态,不要只为了钱去创业,要感受到创业的快乐,并且还要给别人带来快乐。 [下转 P4]

企业家日报微信公共平台
二维码中国企业家网
二维码