

通过创新把家具打造成现代产业

广东联邦家私集团有限公司董事局主席 杜泽辉

我想说说感受,从国家看整个行业,家具一直被认为是传统行业,这个行业从国家的战略层面看,会对家具行业整个发展有所关注,传统行业以后可能逐步地就成为了现代产业,如何打造现代产业?我认为要通过创新来把家具行业打造成为现代产业。作为联邦家私集团,有一种感受就是——天道酬勤,得到行业认同,觉得联邦还是勤奋的。联邦到今年有 27 年,多年来一直用原创坚持打造出联邦的家具产品。通过产品很鲜明的性格去和消费者进行交流,去培育一大群联邦的消费群体;从材料的应用,到工艺技术,再到生产模式,整个工艺流程,联邦没有停过它的变,每年都在变;首先是通过创新怎么去变好,从商业模式和服务模式特色上,坚持变才走出了自己的路。总之,从之前的竞争和现在的竞争,未来的竞争,我觉得主要是知道消费者想要什么,才能给消费者生产什么;在终端销售上,谁快一步,谁的服务更贴

心,谁的产品性价比高,都是很关键的。承蒙各位同仁在各方面都说联邦的好,如果说联邦能有一些长处,还是得益于与同行的交流。联邦向国家申请立项建立国家级企业技术中心,也得到了国家的鼓励,鼓励绿色制造,节能减排等很多方面,联邦不是为了拿一个牌而创新,而是通过多年的实践,尝到了创新的甜头,才懂得从各个领域提高整个行业领域的竞争力,提高自己的竞争力。

我在这这里表一个态,从联邦现代国际设计艺术学院,中国家私产业终于有自己的国际学院,包括联邦和学院共同搭建的企业,如果有好项目,都可以跟我们联系,大家一起来做,一起做国家才会有财政补贴,也会有好政策。

无论现在还是今后,没有品牌的企业,可能很难生存。所以我呼吁大家,发展要靠一种打造,规划品牌,怎么使品牌加大公信力和竞争力在这个社会发展,我相信打造品牌会是唯一的出路。作为



品牌,我认为真正要打造品牌,特别是在近期发展飞快的十几年来,出现了很多“潜规则”,也有很多不太健康“潜规则”和不好的习惯,我们要跳出“潜规则”去打造品牌,发展品牌,形成品牌的公信力

和竞争力是必不可缺的。

作为一个企业,要有一种诚信文化去统领你的企业行为,如果没有,就无法长远发展,从诚信文化、诚信市场来统领企业,这是十分重要的。

要有济世的文化,在宏观经济环境里,从结构、内容更加清晰。清晰是指不确定性的因素很多,而且都是往下走的,有些学者说全世界的经济市场,整个经济环境 30 年以最煎熬和最寒冷的时代,这是很严峻的时代,如果我们自己,中国“家具人”,整个行业,整个企业主没有一种济世文化也可能被淘汰,怎么形成济世文化?我觉得首先要了解自我,如果你都无法了解自己,就没有办法了解别人,量力而为,聚焦力量,在不同阶段里面,要靠聚焦来突破,济世文化是很重要的。

要有一种眼光,要有清晰的目标,如果只是为了赚钱,明年困难又来了,又为了这个困难而变一下,就会很被动,因

此,目标一定要坚持,如果没有自己的终极目标,一个人和企业都是一样的,如果没有自己的长远目标和终极目标,我觉得也很容易死掉,所以,目标有清晰,要有长远一点的战略思维和战略思想去引导,去主导这个企业的发展,如果不坚持,也很容易被淘汰。

心态要平和,我们很多时候很浮躁,包括消费者也浮躁,但当我们自己很浮躁的时候,就很容易抱怨,或者是出现杞人忧天现象,因此,如果心态我们能够平静下来,在不同的阶段,不管是多么困难,不管是生意好做还是不好做,在某些阶段以外,很坦然的面对得失,在这个大阶段里具备以上几个因素,而且真正是以品牌的理念来运营企业,我相信在“洗牌”过程中,“洗”的不是你,而是别人!祝愿各个家具同仁通过享受整个严寒的阶段,把企业,把行业变得越来越强壮,越来越健康,越来越幸福!

获得 2011 年中国家具行业 突出贡献奖企业名单

北京曲美家具集团有限公司
浙江圣奥家具制造有限公司
广东联邦家私集团有限公司
广州尚品宅配家居用品有限公司
深圳市家具行业协会

中国家具协会五届二次 理事会增补副理事长单位名单

北京元亨利硬木家具有限公司
唐山市汇丰实业集团有限公司
大连金凌床具有限公司
浙江诺贝家具有限公司
浙江豪中豪健康产品有限公司
浙江春光名美家具制造有限公司
宁波梦神床垫机械有限公司
合肥菱湖家具有限公司
江西金虎保险设备集团有限公司
淄博宝恩家具有限公司
河南省雅宝家具有限公司
湖南星港家具发展有限公司
四海家具制造有限公司
东莞市慕思寝具用品有限公司
中山市红古轩家具有限公司
中山市鸿发家具有限公司
深圳市仁豪家具发展有限公司
深圳市左右家私有限公司
贵州大自然科技有限公司
深圳伟安家具企业有限公司
广东优派家私集团有限公司

有一点能耐,要去帮助有困难的人

浙江圣奥家具制造有限公司董事长 倪良正

中国家具协会授予我们贡献奖,我感觉到主要是鞭策我们圣奥公司加快提高,我们行业里面有很多公司值得我们学习。我想从四个方面讲一讲做慈善方面的因素。

我们从无到有,从小到大,这个过程中,得到了方方面面很多的帮助,比方说,开始的时候,开车拉着木头、板材。边上有火车通过,这时很希望它把我们带一下,没有钱的时候,很希望别人能多给一点钱,在这个过程中,大家给了我们很多的帮助。在今天,我想包括今后,和我们以前同处境的人还会有,今天圣奥有一点能耐,去帮助有圣奥原来处境和情况的人,所以我认为

是感恩和回报。

圣奥的发展得到了政府多方面的支持和帮助,政府现在要求企业服务市政,我想也是我们做一点慈善,积极响应政府的号召,也是希望今后政府同样跟原来一样,在我们真正需要的时候,给我们更多的帮助和支持,扶持,加快我们企业健康发展。

我奶奶住在山沟里面,原来住在山上只有一两户人家,山上有比较多的玉米和红薯,奶奶经常把它们烧好之后,给路过的人吃。我年轻的时候,做木工,给每户人家做好家具。今天,我想继承奶奶的善德,这也是一种价值和传统,要在慈善方面做一些投入。

开始从无到有,每天都在想办法怎么样能够挣到钱,怎么样能够多挣钱,在学会赚钱的时候,我们跟自己比,每年都有各种程度产生的利润,所以现在还能经营,还能用,也还能跑;再过几十年了,到想用都不能用的时候,这个时候再想到用,我认为可能是迟了,所以要在学会赚钱的时候,要学会把它用出去,等到真正老的时候,我认为心里面可能更为舒畅一点。

圣奥 08 年的时候赞助了汶川的小学等等,包括今后还会加大做慈善的力度。因此,衷心感谢在我们发展过程中,家具协会对圣奥的支持和行业对圣奥的支持,以及新闻媒体对我们的支持!

“家具人”让我骄傲

深圳市左右家私有限公司总裁 黄华坤



人”对生活激情的呈现和身怀梦想的腾飞,因为激情,我们不断挑战,不断创新,从做本份到做家具文化,从简单的家具用品,到情景客厅、智能化家具;“家具人”创造了一个又一个“奇迹”;因为心中的梦想会开出一朵朵花,所以,纵使遇到了困难、挫折,经济下滑,上游房地产调控,下游原材料紧张、成本上升等等,都没有让我们停下追逐的脚步,对梦想的追求,一直指引着我们不断地去努力,去奋斗。

作为家具行业的一员,左右家私 26 年来致力于做好一件事,就是为每个家庭奉献更舒适、更健康的客厅家具。26 年来,我们关怀家具生活,给家具生活一种文化,一种关怀,打造幸福企业,造就幸福员工,让更多人过上更加幸福的生活;今天,左右家私

借此机会,我想跟大家分享一个观点——那就是责任、爱和精神!因为我们有共同的期待,共同的方向和目标,作为企业也肩负着众多的责任,员工的发展,社会的责任,品牌的塑造。首先,我认为要营造良好、健康的企业文化,并重视对人才的培养,建设人与人关系融洽,充满关爱、团队蓬勃向上的企业文化;在社会责任方面,企业要承担的更多,虽然现代社会的物质文明已经很进步,让大家有更多的精神追求,美好的家居生活能给大家带来更过的精神愉悦与舒适;作为家具品牌,除了企业的专业能力外,我认为企业的文化、内涵、影响力都是其自身的特;我认为更多要用心中充满着爱,爱行业,爱他人,爱家具,爱生活;这是一个共同幸福和快乐的时代,只有大家好,才是真好。综上所述,未来还有更多需要“家具人”去面对的事情,比如应对新时代的商业模式,家具民族品牌如何走向国际,成为响应世界的国际知名品牌,尽管任重而道远,但我充满信心,相信我们“家具人”能担负起这伟大、光荣的使命。

让我们再一次启航,让爱飞翔,将梦传递。为中国家具行业的繁荣,为中国家具品牌的辉煌而前行!

中国家具协会五届二次理事会召开,深圳家具企业是最大的受益者,获得了突出贡献奖,颁发了中国家具产业教育学院的牌子。

很多人问我为什么建这个教育学院,能赚钱吗?还有人问我,你建这个学院是要培养什么样的人?你为什么选择这个地方,你们感兴趣吗?很明确的告诉大家,不能赚钱,我们中国家具行业经过 30 年的发展,我突然感到我们从穷人一下子变成有钱人,也包括我,有钱的人或者有了金钱地位的人,我们究竟干什么事情,才能在这个社会获得尊重,获得人格?一个“达芬奇事件”足以让我们全行业进行反思。这个事情出来以后,没有任何媒体同情我们,没有任何媒体为我们说话,我们有没有反思过,我们这个行业为社会做了什么?我们这个行业不光有人能赚钱,也要有不赚钱的思想,所以我愿意在这里做一个尝试。

我是 05 年才选这块地的,这块地选在粤赣交界,我修了 11 公里的施工便道和 5 公里的道路,这个学院是在一个桃江岛上,750 公里,现在已投资 2 亿 5 千万,我们还有 100 名老师和现场 50 名公务员,一个月的费用将近 450 万,我们有钱觉得应该干这个事情,我们把钱全部

有钱投资教育 才会获得社会尊重

深圳市家具行业协会副理事长兼秘书长 侯克鹏

投入到教育中,所以今天在这里获得了掌声!那么究竟培训什么?首先我认为这个学院是培训我们老板的,培养我们老板的境界,培训我们的素养,我们一定要明白为什么要赚钱?人究竟能够活多久?我们赚了钱要干什么?我经常讲这个行业脚踏实地的人很多,仰望星空的人很少;会做当下的事情很多,考虑长远的的事情的人很少;所以通过产业教育可以提升每一位企业家的精神境界,我认为只有解决了这个问题,未来我们这个产业才会发展。俗话说,富不过三代;但我们家具行业的发展我想富过一代的都很少,因为你没有解决精神境界的问题,你怎么使你的产能社会化,只有解决这个问题,我认为这个行业算解决了一个未来可持续发展的问题。

还要解决素养问题,一个老板如果带着一群农民工,想做品牌是不可能的,所谓素养就是让外行业感受好产品的同时,也能够感受到这个企业中的精神面貌,每一个到过中国家具产业教

育学院的老板们,都为之震撼,为之感动,这个企业是属于你们,属于中国家具行业。

要训练员工的行为,我记得新加坡前总理说过一句话,要想达到目标,要想成功,没有规范的训练是不可能做到的。纵然有再好的理念,也不能一味去卖货,怎么让企业成功?要靠规范地训练,所以,这个学院第一要训练老板的思维,第二要训练员工的境界。

还有人问我为什么建在一个荒岛上?我很高兴地告诉大家,在那里有 50 棵千年古木,当时在建学院的时候,没有一个人相信这个学院能够建立起来,包括当地的老百姓,当地的领导,都说我脑袋进水了,这里自古是挖沙、养鸡的,但我后面建起来了,所以老板们才会为之震撼。

我认为中国家具行业的新布局将马上展开,尤其在江西、湖南、湖北、安徽、河南、山西的 6 省新经济区,现在已经规划的和国家立项中的项目有 6 个,今

年规划了安徽的滁州和河南的信阳,规划面积全部是 15 平方公里,未来中国家具行业的新布局将在华中 6 省诞生,所以在座的企业家们还有三到五年的机会。地是我们赖以生存的基本生产资料,希望我们的企业家们能预知到未来。

我感到零售业将要发生巨大变革,尤其是店网一体化,店不是店中店,店是独立店,网就是电商销售,这个月我们跟淘宝商城,包括跟淘宝集市连续开了两次会,无论各位企业家是否愿意,都不能被这个浪潮所落下。同时要有好的运营才能够运营得好,因为光靠自己的力量是不够的,必须靠 TP,专门为淘宝提供服务的服务商,只有依靠他们的力量,才会把这个专业的事情做好,现在大部分的网购,基本上都是我们自己来操作,所以各位企业家要反思,这伙人是非常专业的。学会运作物流体系,现在淘宝开始大规模解决配送的问题,分销的问题、安装的问题,我相信电商一体化销售,将会在未来的五年有一个爆发式增长。

打造家具行业的云计算平台

广州尚品宅配家居用品有限公司董事长 李连柱

尚品宅配作为家具行业的一个新兵,其实还有很多要向各位学习,今天能拿到突出贡献奖,老实讲有点诚惶诚恐!

在这里,我把尚品宅配的一些微创新和一些心得跟大家分享一下。大家这里看到的是凯文·凯利,在美国硅谷称为未来帝,他写了一本书叫《失控》,在 1997 年的时候,他已经预测了未来的市场是怎样的,包括苹果的乔布斯,《黑客帝国》导演,受他的影响非常大,《黑客帝国》对我们未来世界的预测会影响几代人,在这本书里面,几乎 20 年前就讲到了我们今天比较热的词汇,比如云计算、物联网、虚拟现实、网络社区、网络经济,包括我们的协作共赢、电子货币。当他看到中国以后,他有一句话说“对中国很失望”,其中有一点就是说“大家都想知道明天的天气,却对我们的未来什么季节不感兴趣”,这是他的看法。

其实中国不会让大家感到失望的,我们也不是看不到下一个季节是什么样的,我们国家的领导人,现在的领导人对未来发展的趋势我想也是非常高水准的。前段时间,国务院发展研究中

心的陈清泰、吴敬琏非常著名的经济学家来我们企业视察。有一个比较简短的座谈会,在这个座谈会上,这些企业家们给了我们很好的、方向性的分析,在这里我跟大家简单分享一下。他们讲到了工业时代的一些基础,从 100 多年前电发明以后,像福特汽车、沃尔玛大型的企业,尤其是福特汽车,当初是自己买煤,自己发电,自己用,随着工业用煤逐渐增大,出现了区域电网,后面就出现了公用电网等公用事业体系,所以公用电网就是当初工业时代的基础。

工业时代加速了走入信息化时代,他们认为信息时代的基础是云计算,大家可以看到,以美国为例,很多公司花费将近 50% 在 IT 设备上,而使用的整个 IT 公共资源可能不到 30%,造成非常大的浪费。我想家具行业的老板们

也有所体会,企业花很多钱在电网上,在自己的网络系统上等等。为什么不共享一个像公用电网一样的资源平台呢?所以他们认为云计算是信息时代的基础。同时他们分析了工业时代的一些商业模式特征,总结说,那个时代的商业时代模式特征是流水线、标准化、大规模,我想无论是从福特汽车,还是从沃尔玛的大牌公司,都是这样的。它的核心是 B2C,是以厂家为出发点,以厂家的利益为驱动的特征。

在今天这样一个信息化时代,它的商业模式特征是个性化营销、柔性化生产、社会化物流,是 C2B,也就是说它是以消费者驱动,是以消费者的需求来驱动的。

讲到尚品宅配有五个关键词,它是做全屋家具的,从家庭里面的各个空间,到阳台上的所有空间、卧室、厨房、

儿童房等等,都可以做到家具,因此叫全屋家具。第二是个性化定制,完全按照顾客所喜欢的风格和需求来定制。第三是数码(云)设计,为顾客提供一个在购买之前就可以看到他们家具布置,现在已经上升到了云计算。第四个关键词是大规模生产,利用一些 IT 技术,把定制和大规模生产态势、天然的矛盾做了很好的解决,实现大规模生产,今天在每条生产线上,每天几万片大小不同、尺寸不同、板材不同的零部件,通过 IT 技术整合在一起,快速流动。第五是店面一体化经营,而不是网店,今天的互联网对我们传统的家具行业,到底能否做,其实已经说明,其实在很长一段时间,互联网领域大家一直不认同家具行业是可以做的,因此,我们在互联网领域基本上是没有地位的,但今年在全球召开的网商大会,我们在其中领

奖,已经说明家具是可以进行网上销售的。数据显示,潜力是无量的,如果一个店的增长能够达到 100% 的增长,已经是非常不错的,但是我们的销售以广州为例,可能是 300% 的增长,从第一个月的 11 万销售额到现在至少 400 万的销售额。

这里看到的是基于圆方科技部的一个项目,叫云计算,省科技厅的项目是省开放式的设计平台,大概有一千万的资金支持,力图打造成这样的云计算平台,也就是我前面讲的店网的概念。大家从界面上可以看到从不同的苹果手机或者是从不同集成的 HTC 等等,无论是你的设计师还是你的导购,当你面对你的顾客时可以非常快的得到顾客的要求方案,包括顾客的爱好需求,可以很快地得到家具在家里面的效果图,这全部是采用云计算,一般都是几

秒的时间。包括进行一些管理,这个管理充分利用了移动设备,对员工的行为管理,包括对顾客的关系管理都有很大的作用。

所以我想,在今天的行业里面,其实有很多老板找我们做系统,我给到大家的建议是,要学会充分利用接下来的云计算平台资源,利用它的库,利用它上面的方案,利用它的计算功能,不用花很多钱放在自己的服务器上,这是未来发展的方向,也是我们努力去做的一个方向。

当然,我们还追求如何去开放这样一个平台,以开放的形态真正在这个行业里面用一个新的模式来进行,尚品宅配已经开始在行业里面的无论是沙发,还是软床、实木床等等,真正利用资源共享、渠道共享包括顾客共享一起来做。很高兴,今天已经开始在这方面进行品牌连锁来做,也欢迎各位,如果有机会,一起来打造新的模式。

对家具这样的传统行业而言,与信息化、工业化融合,改造从前端到生产,从 C2B,以顾客为驱动,以顾客为中心,这种观念应该是未来的趋势。有云计算的基础,也是接下来鼓励去做的!