企业掌门人之——

河南超凡装饰集团董事长王健

“美国黑人领袖马丁·路德金说过‘我有一个梦想’，我也有一个梦想，那就是让超凡集团扎根河南，最终把超凡打造成为豫籍家装航母，使得中原家装业的发展百尺竿头更进一步。”

豫派家居 之 超凡装饰

梦想以品质深植中原

“美国黑人领袖马丁·路德金说过‘我有一个梦想’，我也有一个梦想，那就是让超凡集团扎根河南，最终把超凡打造成为豫籍家装航母，使得中原家装业的发展百尺竿头更进一步。”河南超凡集团董事长王健告诉记者。

晚报记者 樊无敌 张真

几经沉浮 逐步实现梦想

上世纪90年代中期的郑州家装业处于一种混乱，王健在忧患这种现象的同时也意识到这里大有商机可为。1995年成立的河南邓亚萍装饰公司成立，它是河南超凡装潢设计工程有限公司的前身。王健与邓亚萍的合作源于王健对世界冠军邓亚萍毅力和不屈不挠精神的欣赏，王健希望公司全体员工能用邓亚萍对每一板球的精神来对待每一个客户的工程和每一道工序。

“本土企业通过漫长、艰苦的改进、发展，一旦形成自己的风格，作为母公司就会显示出外来企业所不具备的实力。”王健说，“2001年，超凡特许经营中心成立，此举标志着做好充分准备的超凡公司开始规模扩张。现在，‘超凡装饰’这一品牌被成功地推广到平顶山、信阳、三门峡、南阳等地市，超凡装饰‘品牌加盟、连锁经营’的市场战略取得了巨大的成功。2007年超凡又接了一单来自非洲的生意——安哥拉工业园区。”

王健善于在“吃螃蟹”中寻找机会。2000年，王健把公司搬至郑州市百货大楼。3000平方米的家装博览园也同时开业，可谓全国首创，开了家装行业大型展示的先河。

携手发展 一同服务中原

“家装市场的发展前景十分广阔，现在，无论是外来企业还是本地企业都不能说自己就是当前市场铁定无疑的主角。”王健如是说，“现在，本土企业经营也做得很扎实，发展非常快，企业实力也在激烈的竞争中变大变强。”

“未来，郑州家装市场首先考虑的问题应该是如何联合起来将街头装修游击队清除出市场的问题。”王健认为，“这样不但可以起到净化家装市场、提高家装市场诚信力的作用，更重要的是街头游击队被清除后，为品牌家装企业留下了巨大的市场空白，这才是外来企业和本土企业当前及今后3~5年需要联手解决的问题。”

王健认为：“在这些公司中也不乏进驻河南家装市场的外来品牌装饰公司，例如去年北京以及广州的一些装饰公司。随着市场竞争的加剧以及市场中一些不确定因素的客观存在，将来还会有一些外来品牌装饰公司在河南市场上‘夭折’，外地企业作为子公司，在河南败了，可以撤走，而本土企业作为母公司毫无退路，必须深植中原，以品质赢得生存之道。”

引领中原 坚持一流品质

“人品决定产品，诚信决定品牌”，这是超凡人始终坚持的信念，也正是走这条路，超凡才有今天的成绩。

“超凡的广告口号经历了三次变化，分别是‘让郑州人信赖’、‘让河南人信赖’、‘打造百年诚信家装品牌’。从郑州走向全省，再到百年老字号企业，靠的就是不断完善的规范化、标准化、现代化的管理。”王健说，“超凡装饰在‘品牌化、规模化’战略基础上，及时注入‘正规化、服务化’的经营内涵，着手加强企业内控体系的建立，形成了以‘四化’为核心内容的全面竞争战略，逐步完成了由施工型企业向服务型企业的转变。”

“‘领导行业一流品质，创造家装完美境地’的理念使得超凡能够以品质引领中原！”王健说，“工程管理是超凡装饰经营管理中的核心内容，超凡装饰长期坚持实行‘十级质量管理链’和‘客户质量逐步认证体系’，全程控制，层层把关，并规定了严格的质量管理制度，选材标准、工艺规程、验收制度、确保工程质量。材料方面，超凡装饰有自己的材料开发基地、环保材料鉴别中心和材料配送中心，对每一种材料的进入，都要求出示各种检测数据，并签订责任书和保证书，坚决杜绝劣质材料进入超凡，做到让老百姓舒心、省心、放心的无忧服务。”