

在鑫苑的一个小会议室里,我们分坐会议桌两边,楚河汉界,泾渭分明。没有空调,热。但他依然穿着整齐的工装。于是我们一场“谈判式”采访正式开始。

## 十年筑城,势在四方

陈毅元帅有一首《幽兰》诗:幽兰在山谷,本自无人识,只为馨香重,求者遍山隅。如今的鑫苑,开疆扩土,以郑州为发轫地,经济南、合肥、苏州等二线城市,厚积薄发,辐射全国。

宋福林介绍说,今年是鑫苑成立十周年,十年鑫苑,承载光荣与梦想,一路高歌猛进,鑫苑的成长走出了一条陡峭上行的曲线,从1997年的460万元,到2006年的近16亿销售额,连续三年蝉联郑州市商品房销售的排行榜冠军,年增长率达到87%,累计开发面积达到200余万平方米,2006和2007年连续获得“中国房地产企业的百强之星”。鑫苑的快速增长,让一些老牌的房地产企业也感受到地产新锐势力的冲击力,鑫苑从当初的仰视到今天的傲视群雄,从当初朝夕求生存到今天的四方征伐,鑫苑十年,经历了脱胎换骨的蝶变。

宋总给我们讲了一个故事:2006年,鑫苑进军山东,吹响了鑫苑全国战略的号角,当时济南的主流媒体纷纷以“河南地产大鳄进袭泉城”为题进行报道,当我们看到这个题目的时候,头脑还一时转不过来,还一时承受不了被冠以的名称,说实在的,就我个人来说,我并不喜欢“大鳄”这个词,它给人的形象比较霸道而非王道,但是,它足以说

## 让更多的人住上更好的房子

一个志存高远的企业,必定有一个具有大胸襟的人,才能成就企业的大格局,最终会有一个大结果,如果仅把眼光着眼于自己企业的蝇头小利上,很难有大作为,企业存在的价值就是要能够为社会为客户创造价值,在宋福林眼里,鑫苑(中国)的董事长就是这样一个人。

——□晚报记者 陈森浩

鑫苑是一家把自己置于阳光下的公司。宋福林坚定地說,置于公众眼光和社会监督之下的公司,经受最严格的市场检验和企业道德检验,使鑫苑不敢有丝毫的懈怠和骄傲。同时,在企业使命中,创造美好家园是我们的共同心愿。鑫苑的公众性还表现在它将公众和企业融合在一起,成为鑫苑的企业,客户的企业,公众的企业,社会的企业。企业并不是一个赚钱的机器,它应该有自己的担当,它所带来的是—种经济效益、社会效益、环境效益的综合统一,同时将他们上升到精神理念的高度。有了这样的企业作为,就不难理解为什么我们的鑫苑名家社区成为郑州乃至全国范围内的标杆社区。

鑫苑名家是公司倾力打造的大型高尚复合社区,该项目以“中原—流、国内领先”为建设目标,以“新都市主义”为建设理念,坚持“一个面向,即面向未来;实现“三个回归”,即人性回归、亲情回归和艺术回归;达到四个统一,即室内环境和室外环境的统一,家庭生活与邻里及整个小区生活安排的统一,自然环境和人文、社会和心理环境建设的统一,社区管理服务与业主民主管理、政府行政管理的统一,是一个典型的安定和谐的人居榜样,在社区环境、配套设施、文化氛围和党建工作上都是一个具有标杆意义的物业。在郑州,如果单就产品质量上讲,也有可以和鑫苑名家媲美的,但是在软环境建设上,鑫苑名家确实是走在前面的,这也是我们和同行业差异化竞争的有力武器。

2007年5月1日,胡锦涛总书记莅临鑫苑名家,连续说了“四个好”:“环境好了,心情就好,心情好了,身体就好”这句话既是对我们的肯定,也是对我们的鞭策,同时也是寄望于我们业界,要建造出更多的优质物业,为广大的人民群众服务,正如张勇董事长所说,让更多的人住上更好的房子。业界对鑫苑走性价比路线有不同的看

五月郑州,热冠神州,然比天气更热者乃楼市,各开发商似心有灵犀,五月伊始,皆相继开盘,燃起楼市之火,郑州业界称之为楼市“红五月”。



宋福林,四十不惑,进入地产是“半为苍生半唯人”。他解释说,地产业是一个关系国计民生的行业,能投入这个事业中,其意义自不待言;在进入鑫苑前,我自己也有自己的企业,但是受鑫苑企业文化的感召,我本人深为鑫苑的拳拳社会责任心,浓浓报国之情所折服,毅然离开自己的企业,投至鑫苑麾下。

宋福林的部下纷纷用严谨、认真、务实、细心、激情、好学、厚道、敬业等来评价自己的上司。宋福林说,选择鑫苑,就是选择一种生活方式,选择鑫苑,就获得了宝贵的创业机遇。这不仅是对客户说的,也是对我们自己说的。在我的心中,鑫苑就是我的家。

# 我的鑫苑,我的家

——访河南鑫苑置业有限公司总经理宋福林

## 鑫苑的第二条生产线

人才,无疑是鑫苑的第二条生产线。鑫苑有一个著名的“三角形法则”,也被称为鑫苑的人力资源模型,这是鑫苑老总张勇EMBA的毕业论文中的观点。其意义在于要建立一个具有向心力,有战斗力的精英团队。具体的就是“一个愿景,两个机制”。鑫苑就是要网罗一批对鑫苑企业文化高度认同,愿意为鑫苑理想竭尽心智的精英人士。

“鑫苑是人才的‘富矿’”。宋福林如是说。

宋福林所言不虚。从2004年以来,鑫苑公司先后从清华、北大等中国知名学府引进70余名MBA和硕士研究生,占到公司总构成的20%,本科学历占到60%,这是一个近乎奢侈的阵容!为培养人才,鑫苑舍得“砸钱”,先后出资了600万元选派中高层到清华北大等高等学府学习,培训达到1000人次。公司自己还建立“鑫苑管理学院”,由张勇亲任院长。

如果产品是鑫苑的第一生产线,那么人才是鑫苑的第二条生产线!

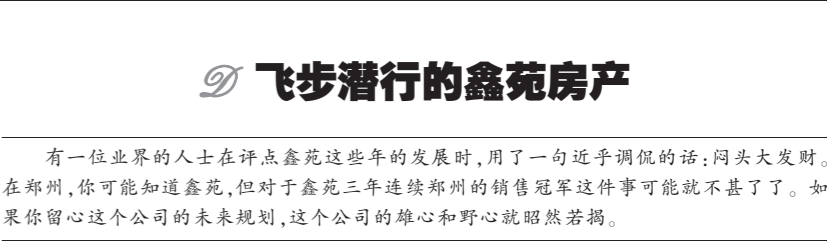
去年,鑫苑到清华大学招收人才。有人说,河南的公司也敢在清华公开招聘人,这可是海尔、联想这样的公司来的

地方。我们说“王侯将相,宁有种乎?”,

清华是全国的清华,绝非某些企业的“禁脔”之地,再说,这些企业也并非一开始就行高与谁,谁也不敢说在10年,20年后的鑫苑不会是今日之海尔、联想?

宋福林非常欣赏唐太宗李世民的—句话叫:天下英雄尽入吾彀中矣!作为一个志向远大的公司,人才是企业价值链上重要的一环,是公司着眼长远的战略部署。在鑫苑的人才图谱中,人才由领军人才、管理专才、技术专才构成,保证公司的体系化和专业化,但是这种界定并非是一成不变的,公司的人力资源部会针对每个人的特点进行为其制定生涯规划,尤其是对那些具有跨体系能力的人才,决不严格界定,创造一个

五月郑州,热冠神州,然比天气更热者乃楼市,各开发商似心有灵犀,五月伊始,皆相继开盘,燃起楼市之火,郑州业界称之为楼市“红五月”。



## 飞步潜行的鑫苑房产

有一位业界的人士在评点鑫苑这些年的发展时,用了一句近乎调侃的话:闷头大发财。在郑州,你可能知道鑫苑,但对于鑫苑三年连续郑州的销售冠军这件事可能就不甚了了。如果你留心这个公司的未来规划,这个公司的雄心和野心就昭然若揭。

2010年成为中国房地产业20强;

保持为中国二线城市轻资产房地产运营商的NO.1;

2015年进入中国房地产的10强;成为中国房地产有价值 and 影响力的公众公司。

你觉得为什么鑫苑声名却嫌不足?记者问出了—个尖锐的问题。好的企业是做出来的。宋福林坚定地說,品牌锻造是一个比较漫长的过程,是小火慢炖而非急火烧炙,品牌的美誉度是靠优质的产品和优质的服务得來,培养出一批忠诚的客户,通过口碑积累,把鑫苑的企业价值观变成大家共同的价值观,把鑫苑的企业文化变成大家共同的文化追求,这是一个历时较长但意义重大的工作。10年,弹指—挥间,靠急功近利的品牌宣扬只能是害了公司,也会对客户造成误导和困扰。鑫苑决不搞沽名钓誉的事情,鑫苑送给客户的是实实在在的“牛肉”而不是高悬的“大饼”。

说实在的,鑫苑的快速发展快得有些让人担心,在和宋福林的交流中记者丝毫没有掩饰这种担心,因为中国的很多企业片面强调速度,最终被速度拖垮的比比皆是,作为河南这块贫瘠的土地上生长出来的公司,我们觉得有义务提—个醒。保持—种哀矜勿喜的冷静心态对企业是很重要的。宋接着說,快速成长的公司最大的问题就是管理上的问题,管理需要大量的人才保证,这就是我们公司为什么如此重视人才的储备和培养的重要原因,现在看来已经成为我们的优势所在,成为我们规避风险的“防火墙”;还有一个重要的原因是我们公司有一套成熟的商业模式,即“单点成功,多点放量,快速成长”,这种模式在实践中得到了验证,结果证明是成功的,在房地产业,能够进入轻资产运营行列的凤毛麟角,没有—套成熟的模式是根本无法奢谈轻资产运营,我认为这种模式是促进快速增长的倍增器。

鑫苑—家值得尊敬的公司,因为有一批像宋福林这样忠于企业价值观的铁血团队。在项目品牌、企业品牌和社会品牌这个三角形中,鑫苑的项目品牌和社会品牌无疑是三角形的两条长边,企业品牌有可能是鑫苑的第三条短边。作为新豫商的代表,我们有理由对—个迎风奔跑的企业提出更高的要求,我想这不仅是宋福林的心愿,也是我们所有人的意向……

——□晚报记者 陈森浩 李子 陈燕/文 赵楠/图

——□晚报记者 陈森浩

你认为—个职业经理人应该是什么样的?我们不认同职业经理人这个概念,我们的企业高管是向企业家方向培养的,所以需要我们有更大的追求和更宽的眼界,凤物长宜放眼量。你平常读哪些书?我们公司是个重视学习的公司,每个月都有固定的学习和培训规划,对于公司的高管,张勇董事长会选择—些书送给大家读,张总是个学者型的领导者,手不释卷,所以我们也深受其影响。现在我本人正在研究《大领导力》,我以前搞过人力资源,所以对书中对于人力资源方面的论述更关注—些。

如何看待加班?我没有加班这个概念,只有工作完成和没有完成。

在商界最欣赏谁?商界我比较欣赏张瑞敏,他的“把平凡的事情干好就是不平凡”这句话对我影响很大,所以我在工作时既关注宏观,更关注细节。

在工作之余,会选择哪种放松方式?我很少有工作之余,如果有会和朋友打打球,然后看书。

如果给你20天的时间干你最喜欢干的事情,你会干什么? (思索了一会儿),没想好,总是在工作,闲下来真不知道该干什么,嗯,旅游吧。我会到欧洲去旅游,看看他们的建筑。

## 心版图

记者手记

英国谚语说:“有一千个读者,就有一千部《哈姆雷特》……”对于宋福林这样—位地产界“重磅新兵”,可能每个人都有不同的认识。在采访即将结束时,记者在白纸上写下对宋总的几个印象词:好学、务实、激情、正直,八个字虽不能涵盖所有,却是几经思考后的提炼。

社会各种组织的头儿——企业、事业单位、党政军群机关的领导者,都应构筑大领导力。正如拿破仑所作的论断:狮子统帅的绵羊部队,能够打败绵羊统帅的狮子部队。这段文字摘自宋福林正在研读的一本书籍《大领导力》。采访时间,本来应该是宋福林的EMBA上课时间。由于鑫苑金融广场即将开盘,所以他只得与讲堂暂作告别。在他,学习—种习惯,是被固化到个人意识形态里的那—部分。谈到去欧洲旅游,他的出发点也会和别人有所不同,到那里,我可以实地了解—下欧洲的建筑风格。在领导力方面,西方重形,东方重意,

西方人求技,东方人论道,而在此方面,宋福林显然更趋向于前者,他在很多方面会比较注重细节把控,对于河南鑫苑的一些项目细节,他了若指掌。鑫苑金融广场在项目前期的一些调查数据,他都能在访谈中随口道出。

“但是,要想得到必须给予”,宋福林在“但是”这两个字上拖了—个长腔,以示强调。鑫苑有着严格的考核制度,即非1即0,如果积分在85分以上,就是0。听到85分以下为0,记者不禁轻声地“嘿”了—声。宋福林注意到记者表情的变化,他带有一—种自嘲的口气说,说来惭愧,我本人也被“归零”过。

两个小时的采访过程中,宋福林始终言语铿锵,佐以有力的手势,偶尔爽朗的笑声,俨然—位千军万马前的演说家。他“言必谈鑫苑”,即使在我们抛出—个很敏感的话题,很个人、很“浪漫”的话题:您心目中理想的生活状态是怎样的?片刻思索后,他的回答里依然闪耀着事业的灼灼火焰:有天,我曾和张勇谈起今后的理想,我们一致认为:那个理想就是有朝—日,能在全国各

地都拥有自己的、由鑫苑建造的房子!鑫苑的版图就是“心”的版图,看来,宋总真的是把事业当作了自己的“佛”,自己的信仰,无怀疑,无倦怠,无旁顾而—言其他。

票直。身为房地产行业的高层管理者,他们无疑对整个城市的形象负有巨大的责任,城市版图上—笔—画都将由他们构思执笔。幸而,宋福林这—位书者,心中—团正气,他信奉“人宜实,火宜虚”这样的为人之道,敢于直言行业中的不当之处,从不谈论行业对手之是非;在谈及消费者购房关键点时,他的建议是品牌 and 地段固然重要,消费者更需要量力而为,莫要攀比别人 or 压榨自己。

好学、务实、激情、正直,八个字的关键词,当然无法概括河南鑫苑的这位将军人物,不过,作品是作者思想的另—种体现。暂且拭目以待,从宋福林今后的楼盘项目运作状况当中,相信大家可以更多地了解其人、其意、其心。