



坐在王健那张个性的“白石子”大办公桌前，细看他递过来的名片——董事长、常委、会长、副会长……多达九项的职务。王健很忙，而且很成功。虽然为人平易和气的他，总是笑呵呵的，但言词间仍可感觉到他的棱角与锋芒，纵横行业江湖，他以敢勇当先，十余年而不改。

晚报记者 陈燕 张真

王健：勇者路远

人山人海，
我不去

时间拉回30年前，王健刚刚决定“要上大学”。他认定了“农村的孩子，只有上大学才是唯一的出路”。他把从小学四年级到高中三年级的课本全部找来，每天要学习多少个章节，全部做好计划，然后每读完一本书，就按照自己的理解写一页总结，由此，把书“读”得越来越薄，越来越透。县城的剧团来唱大戏，轰动方圆多少里，“可我不去。村子里放电影，远远近近的人都赶来看，人山人海热闹非凡，我还是不去。我总想，等我上了大学，听多少的戏，看多少的电影都可以，现在去，不值得。”王健说这话时，语气淡淡的，但一个年轻人坐在自制的小书架前埋头读书的画面却在听者的脑海中异常清晰。

凭着年轻人特有的血气之勇与强韧性，王健读完课本，上了大学，进了物资厅，没多久就提干，在上世纪80年代末就有了专房专车，按说一切梦想终于实现，可他却在家人、同事、领导的不支持、不理解当中，辞掉公职，当“个体户”去了。



河南超凡装饰装潢设计工程有限公司董事长 王健

公司要像邓亚萍的名字一样响亮

“我就是想实现个人价值。”一心要做品牌企业的王健把目光放在了装饰行业上。那时这个行业几乎全是草台班子游击队，王健想：凡是难干的、没人干的事情，只要研究透了，发展起来一定快！

揣着梦想，王健费尽周折找到奥运冠军邓亚萍。“我那时最敬佩的人就是她。她个子矮小，在很多人看来根本就不具备打乒乓球的资格，可她硬是凭着坚忍不拔的精神，成为了奥运冠军。做装饰行业，我既不是科班出身，对这一行也没经验，连板材厚度、阴阳线都搞不懂，很多人都认为我根本不具备开装饰公司的资格。可我有冲劲、有韧劲，我要把自己的公司做得像邓亚萍的名字一样响亮！”

一番恳谈，奥运冠军被深深打动了。虽然半年多之后，因邓亚萍要备战1996年奥运会，不得不在外兼职，公司名称只能转换，但与王健之间的友谊却一直延续至今。

我喜欢把复杂的東西简单化

1996年，王健的公司由“河南邓亚萍装饰公司”更名为“河南超凡装饰”，2000年成立3000平方米的家装博览园，2001年成立超凡特许经营中心，将品牌成功推广到平顶山、信阳、三门峡、南阳等地市，2007年接来自非洲的生意……

“你成功的秘诀是什么？”记者单刀直入地提问，“也没什么秘诀，就是能吃苦，爱动脑筋，爱琢磨。”王健一口正宗的河南话，笑呵呵地回答。

作为家装公司董事长，王健是个奉行“简约主义”的人，他自己家的装饰风格以中式与简约风格结合。在管理中，他同样以简驭繁，“我经常告诉员工四句话——把复杂的东西简单化，把简单的东西数字化，把数字化的东西表格化，表格化的东西流程化。”看着面前衣着朴素的王健，此言可信。

记者手记

采访中发现，王健的个人世界立体而多面。“我的爱好太多了！篮球、爬山……这么说吧，只要是在户外的、能出汗的运动我都喜欢，连广播体操也喜欢！”

王健的办公室满室阳光，窗前还摆着一张条案，笔墨纸砚一应俱全，“想学毛泽东的字，很耐看也很大气。”采访之余，王健挥毫泼墨。联想到超凡刚刚成立的“海外事业部”，一切似乎都表明：王健的企业目标不只是河南最大，不只是公司上市，超凡的跑道，还很宽，还很远。

“知者不惑，仁者不忧，勇者不惧。”——《子罕》

骁勇之杰



办公室里惠兰绿植，老板台上一匹银色的骏马昂首嘶鸣，而王俊永的目光时不时会落在这一精巧的摆件上。“在郑州高手云集的装饰行业，易居既是一匹披荆斩棘、累积十五年宝贵经验的识途‘老马’，又是一匹在行业内激情驰骋的‘黑马’，同时，它也是一匹为众多客户带来轻松、美好生活，一丝不苟、精益求精的‘汗血宝马’。”

晚报记者 陈燕 张真

王俊永：信者兴商

以信兴商，易
居要树百年老店

作为河南大学装饰装潢专业的本科生、清华大学的工商管理硕士，王俊永左手是科班出身的专业资历，右手是探索多年的管理之道，他以两手太极，糅合为一，在装饰行业如鱼得水，乘风破浪。

“知识就是力量，而运用知识是更强的力量。”深信这句话的王俊永在深刻研读、思索了海尔的经营理念之后，短短几年时间里，使易居公司的业绩每年翻番，更让易居捧回了数不清的奖杯和荣誉。而最令易居人津津乐道的是，王俊永曾只用三个月的时间，就筹备建立了易居大型材料配送中心、工程体验中心、材料展示中心，使易居的材料统一化、标准化，在行业内更富有竞争力。

“王总是一个执行力很强的人，做事情雷厉风行，速度很快，这是整个公司都被带动起来，处于一种充满激情向前冲的良好氛围中。”对于王俊永，易居装饰的营销总监马浩轩评价说：“他很有军人的风度。”



河南易居装饰有限公司总经理 王俊永

而王俊永却笑着摆摆手说：易居今天的成功，最重要的是依赖于一个“信”字。“人无信不立，商无信不兴。”易居的目标就在于“树百年老店”，而要成就这一目标，“信”可谓极其重要。

以信治企，任何人都抄不来的竞争力

说到兴致处，王俊永提笔在一张白纸上写下一个“企”字。“什么是企业？企——无‘人’则‘止’也。所以易居必须善待人，待人以诚，待人以信，尤其对于员工、客户、供货商和工人，特别是后者，过年过节，公司的第一份礼物一定是送到工地上给工人师傅的；而什么是‘业’？‘业’有五笔，它依次代表着客户、员工、信誉、利润以及企业持续合理的增长率。五者缺一不可，方能成就百年大企业。”说到这里，王俊永右手一挥，语气中带着不可置疑的自信。

本土企业高手云集，外来大鳄纷纷登陆，十五年的易居，它最不可复制的核心竞争力是什么？对于这个问题，王俊永略做思索，回答：“企业文化。”

在王俊永看来，装饰行业这么大，但没有人敢说“我的材料是不可复制的，我的工艺是不可复制的”。王俊永表示：装饰行业并不属于高科技、高精尖的行业，再新的工艺、再好的材料都可以被超越、被模仿，而企业文化是独一无二，任何人都拿不走、抄不来的。对于易居，我们可以很自信地说：凭着一种异常团结的文化氛围，我们是一个团队，而非群体。在这个团队里，我们有着共同的企业目标愿景，有着自发自觉、维护企业荣誉的浓厚意识，这就是易居最核心的竞争力。

十五年，一棵树苗可以枝叶深入云天；十五年，一个婴儿可以成长为不怕虎的少年；十五年，可以有太多的变化产生，而易居始终坚持的是什么呢？

对此，王俊永轻松一笑，回答说：很简单，易居的名字就表明了一切。——Enjoy，无论到何时，让客户更轻松、更方便地装修房子，享受其中，相信易居的品牌能力，这是易居不变的目标和企业发展的主线。

记者手记

33岁的年龄，却能在行业里左冲右突、风生水起，令众多行家刮目相看，很多人很好奇，王俊永成功的秘诀是什么？王俊永笑着想了一下，说：我比较喜欢五行相生的理论。可能我是“木”命，而这个行业为“水”，水能涵木，所以我才能在众多人的帮助下，这么顺利地发展吧。

而员工则说：王总是一个刚柔相济的人，学习力很强，而思想决定命运，应该是他的思路决定了他的成就，——这或许是一个更加翔实的王永俊“成功秘诀”解读版本吧。

“信，国之宝也，民之所归也。”——《左传·僖公二十五年》

诚信之杰