



一大早,霍明钦就第一个来到新家园北环店的办公室里,开始处理办公桌上筹建大学路店的资料。一直以来,霍明钦总是每天早起晚归,以汗水浇灌着不断前进的事业,他常说,付出本身就是回报。同时,他也用自己的付出证明:一个人处在人生的转折点时,无论多么艰难,只要努力,就能取得成绩。

晚报记者 樊无敌 师红涛

不断进取,跨专业发展成“大腕”

化学专业毕业的霍明钦从事了和化学毫无关联的建材行业,而且做得非常成功。

“当时,我就是想赚钱,通过劳动来改善自己的生活,因此我就开始转型做生意。”忆起往事,霍明钦坦率地说,“2001年进入建材业的时候,我的内心一片迷惘,我不懂经济管理知识,也没有相关的工作经验,我该怎么办?”

“学习,除此之外还能有什么好的选择!”霍明钦说,“缺哪块儿的知识,我就补上哪块儿。”从此,面对专业知识的欠缺,陌生环境的不适应,霍明钦白天工作,晚上挑灯夜读,通过刻苦钻研的他,在取得了清华大学经济管理学院工商管理硕士学位的同时,还在河南通利量贩有限公司总经理的位置上不断取得新的辉煌。

如今的霍明钦早已不是当初那个“想赚钱改善生活的”霍明钦了,从2003年进入新家园开始担任公司总经理以来,伴随着企业的不断发展壮大,他也成为了建材界的“大腕”。

“在郑州高手云集的建材行业,提起老霍那可是个人物!”一位建材业的人士这样评说霍明钦。面对同行的夸赞,霍明钦则是憨厚地一笑,他说:“郑州建材业竞争太激烈,新家园是靠着‘业无止境,永攀高峰’的信念取得快速发展的,我个人管理企业的秘诀就是以客户满意为中心,从每一个细节中获得口碑和信任。”

创新发展,立足服务赢得未来

“为了真正地实现省力、省钱、省时、省心,2006年,新家园装饰推出了服务为王的中原家居发展新模式,作为一站式、立体化的家居服务体系,它涵盖了设计、施工、材料(主材、辅材)、家饰及全方位的装前、装中和装后服务,让客户从家装繁琐的劳动中解脱出来。”谈到兴奋处,霍明钦颇有点指点江山的味道,他介绍:“面对室内装修污染对人体健康危害越来越大这一情况,2007年新家园装饰适时在河南率先掀起环保家装‘绿色风暴’,提出了‘绿色至上、服务为王’的服务理念受到消费者的欢迎。”

“作为河南第一家仓储式建材超市的新家园,几年来先后推出了免费送货、60天无理由退换货、一站式理赔服务、差价三倍返回,以及近期的‘三免’,即:免息按揭、免费上门回收余料、免费送货上楼等不断创新的服务模式,使得新家园在消费者中的认知度越来越高。”

现在,已是业界知名人士的霍明钦对企业的未来发展有了更深层次的理解,他表示:“没有比人更高的山,没有比脚更远的路。新家园建材家居有限公司已经呈现出‘盘踞北环、剑指西南、峰舞绿城’的局面,下一步,我们将用三到五年的时间开四家店,让顾客在哪里都能买到新家园的产品,为更多的业主打造完美、自然、和谐、人文、关怀、安全、低耗的理想家居生活。”霍明钦的声音不高,但平静的话语中浸透着他对未来无尽的自信。

记者手记

儿时读书,一句“世上无难事,只要肯登攀”至今记忆犹新。霍明钦用自己的经历证明了人生无论面对多艰难的转折,只要肯流汗,肯付出,机遇总会垂青勤奋的人。

一个人最初的发展动机无非是改变自己的命运,使自己和家人过上幸福的生活,这是大部分成功人士干事业最初的目的,但随着事业不断扩大和视野的开阔,他们开始关注如何在赚钱的同时更好地服务人类,这是霍明钦的目标,也是他做企业这几年最可贵的转变。

奋,振也。
——《广雅·释言》

奋进之杰

付出本身就是回报

霍明钦

新家园建材家居有限公司总经理



细节坚持决定成败

裴汴梁

生活家·巴洛克地板总经理



裴汴梁有着与他年龄并不相称的年轻,他为人随和,性情率直,他给予企业充分民主、对员工力求细节、对产品苛求品质,使得生活家·巴洛克地板入郑仅一年多的时间里,便已赢得了业主的认可。

晚报记者 袁瑞清 李晶

“我的管理特色是民主”

在很多人眼里,裴汴梁的生活家·巴洛克地板是一个家族产业,原因在于其公司的氛围像一个大家庭一样和谐,然而事实上,公司里没有任何一个人与裴汴梁有着血缘或亲戚关系。

“我的管理特色就是民主,给予员工充分的自主意识”,面对这种误解,裴汴梁笑着解释。从开封到郑州,从家装到地板,裴汴梁一直力求在企业中贯彻着民主的管理方式,任何人有什么好建议可以随时提出,对领导甚至是裴汴梁本人有什么不满,也可以随时提出,“比如一个活动方案,要经过全体员工的讨论,论证后才会实施。”

2002年,由于裴汴梁的突出业绩,他被所代理的一个地板品牌从地市代理提升为了省代理,从开封来到了郑州。2006年,裴汴梁敏锐地意识到了新商机,“虽然地板消费者已逐渐普及,但中原市场缺乏高品质的地板,而更多的消费者真正需求的是精神层面的满足,他们更加注重地板的内涵与艺术性。”为此,裴汴梁开始寻找一个符合这个需求的品牌,于是,裴汴梁成为了生活家·巴洛克地板在河南的代理商。

“巴洛克地板是技术领先的手工仿古地板,拥有手工仿古地板专利,这也填补了中原市场的空白”,在裴汴梁眼里,除了巴洛克地板的品质,他更看重其深厚的艺术内涵,“它采用的是全手工雕刻制作工艺,汲取17世纪欧洲宏伟、古典、雍容典雅的巴洛克艺术精髓,将浪漫主义色彩、运动感和空间层次感发挥到了极致,让每一款地板都流露出浓郁的浪漫主义色彩和巴洛克艺术气息。”

“细节决定成败”

在员工们记忆里,裴汴梁经常挂在嘴边的一句话便是:“细节决定成败。”

“只要是直接面对客户的员工,都要统一着装”,更多的时候,裴汴梁的要求更加细致,衣服的颜色要如何搭配,扣子要系到第几个,鞋子、袜子怎样选择等等。这种对细节的追求同样体现在公司的服务上,“现在不是简单地卖产品,卖品牌,而是卖服务”,裴汴梁要求员工,要根据客户的实际需求,帮助其选择合适的风格,不是单单为了卖产品,而是提供专业化的指导与服务。“安装过程中,要与客户充分沟通,将可能出现的问题详尽地告知客户;要用吸尘器将灰尘打扫干净,即使是门把手,也要擦干净”,裴汴梁的观点是,“铺装地板谁都会,关键是要做到细节的完美。”

作为企业领头人,裴汴梁奉行的原则的是“以身作则”,他坦言自己最大的爱好便是工作,是个十足的“工作狂”。“很少有12点以前睡觉的,两三天不出办公室也是常事”,平时,裴汴梁总是最后一个离开办公室,2007年春节,当员工们还在享受假期的时候,他已在公司工作了好几天了。“想的事情太多,晚上只有看着电视转移注意力才能入睡,看电视可能是我的一大爱好吧”,裴汴梁笑着说。

用手抚摸巴洛克的表面,浮雕的质感、凹凸有致的触觉,每块巴洛克地板都在倾诉一段传奇的故事。在裴汴梁身上,同样能读出一股味道,他对员工的平易,他对事业的追求,他对细节的执著,令人为之感叹。

记者手记

很难想象,看上去很安静的裴汴梁,是一名不折不扣的铁杆球迷,甚至用“疯狂”来形容也毫不过分。他曾经担任着河南省球迷协会常务副会长的职务,曾追随河南建业的步伐跑遍大半个中国,曾代表河南球迷参加过中央电视台和新华社的访谈栏目。而如今他将将对足球的热情投入到了工作中。“永远保持一颗年轻的心”,裴汴梁像是个年长的大哥,与公司员工打成一片,深孚众望。

“夫一木之中,坚者则刚,脆者易伤。” ——《灵枢·五变》

坚定之杰