



中原家居行业“发展·印记”
大型人物专访系列报道之三

同进取 共辉煌

共话60年,听他们讲述“成长的故事”

印记·人物

袁洪：“除我之外，都是客户”

“除我之外，都是客户”，这是袁洪经常对员工说的话。在中国木地板界，升达是木地板行业唯一囊括强化木地板、竹地板与实木复合地板销量三甲的企业。赢得这些实实在在的成绩，靠的是什么呢？河南升达林产有限公司总经理袁洪认为，两个词可以概括，那就是“用心”和“勤奋”。

晚报记者 袁瑞清

记者：请你简述一下企业的发展历程。在企业这多年的发展过程中，你认为有哪些关键的节点？你对其中哪个阶段或者哪件事情印象最深刻？

袁洪：凭借过硬的质量品质，升达的发展扩张一路顺风。目前，升达已经畅销全球80多个国家，拥有1000余万用户，实现了从成都走向全国，走向世界的梦想。

升达人对产品品质有着近乎偏执的认真。生产设备、技术人员、工厂基地等方面的投入，升达“舍得”投入的精神名声在外。只有把“产品领先”这一核心竞争力掌握在手里，才是企业的“命脉”。



袁洪

我印象比较深刻的是2006年，继参与强化木地板“国家标准”的起草工作后，升达又承担了强化木地板“中国环境标志产品认证技术要求”的主要协助起草工作，同时也是全国人造板标准化技术委员会的会员单位，并成为即将发布的竹地板“国家标准”起草单位之一。此外，升达还起草了地热强化木地板、木地板铺装和验收规范等新“国标”蓝本。

记者：做企业这么多年，身为公司掌舵人，关于行业、关于企业、关于人生，你何心得体会？

袁洪：我的理念是，“除我之外，都是客户”。一个品牌建设的基点最终会落在客户是否满意上。尤其木地板行业，俗话说：三分地板，七分安装。木地板就好像布匹一样，你不可能抓起一块布就穿在身上，必须经过裁剪、拼接才能真正成为一件成品。行业发展，对木地板的安装水平也逐渐提高，如果产品出了问题，我们会承担一切责任，如果安装出了问题，我们也会承担一切责任。

寄语晚报

升达是一个负责任的企业，郑州晚报是一个负责任的媒体，在过去的岁月中，两者之间有着非常密切的合作关系，我希望今后的关系更加紧密和谐，共同促进地板行业的发展。 ——袁洪

李百均：服务是地板的另一“生命线”

“用硬币在上面使劲刮，都没有一点痕迹留下”，世友的这款钛晶面超能地板以超强的抗刮痕性能，成为地板市场新宠。不过在世友地板郑州公司总经理李百均看来，没有完美的实木地板，只有完美的服务，多年从业的经验，使他清晰地意识到，木地板行业拼的也就是一个售后服务质量。

晚报记者 袁瑞清

记者：请你简述一下企业的发展历程。在企业这多年的发展过程中，你认为有哪些关键的节点？你对其中哪个阶段或者哪件事情印象最深刻？

李百均：目前，世友地板位居业界前三强，但始终没有忘记自己“为中国乃至全球家庭创造优越之上的品质生活”的使命，而钛晶面超能地板就是世友人对企业使命的又一次完美阐释。

作为木地板行业龙头企业之一的世友地板，不仅一直以“为消费者提供优越之上的品质生活”为己任，还十分重视企业社会责任感。多年来，世友人积极参与社会环保事业和公益事业，树立良好的企业形象。



李百均

世友地板每年都为贫困孤儿和失学儿童捐款捐物，资助他们完成学业。

一些事情令我印象深刻。为了支持国家绿色奥运，世友地板拿出巨资赞助“中国第二届首都大学生青春奥运林”大型植树造林活动。为了推进行业诚信服务建设，世友地板向中国林产工业协会诚信发展基金捐款50万元。2006年，世友地板被中国木材流通协会特别授予木地板售后服务诚信奖。

记者：做企业这么多年，身为公司掌舵人，关于行业、关于企业、关于人生，你何心得体会？

李百均：做企业如做人，尽自己的力量为客户服务，就自然会得到其信赖。去年8月，我在外地出差的时候，一名顾客多次到店里找我，后来见面的时候，才知道这是我9年前服务的一名客户，他是上海人，对什么事都有股较真的劲儿。9年前给他家安装地板的时候，我不厌其烦地根据他们的意见进行修改，深深感动了两口子，现在他们要装修另一套新房，执意要让我为新家装木地板。

60年时光荏苒，郑州晚报走过60年不平凡的历程，说明它得到了读者的喜爱和信赖，祝愿郑州晚报的明天更加美好。 ——李百均

只有深厚的积累，才能称之为品牌，与共和国同岁的郑州晚报，有着60年的光辉历程，它无疑是一个值得我们尊重的品牌。 ——李建强

李建强：打造地板诚信度

好地板是禁得起时间考验的。安信地板已经走过十几年发展历程，其间获奖无数，备受好评。安信地板，一个值得骄傲的品牌，一个纵横业界的传奇。

晚报记者 袁瑞清

记者：请你简述一下企业的发展历程。在企业这多年的发展过程中，你认为有哪些关键的节点？你对其中哪个阶段或者哪件事情印象最深刻？

李建强：安信伟光由中国地板行业的风云人物卢伟光先生与全球最大私募投资基金凯雷投资集团共同投资设立的外商独资企业。

其前身是中国最大的实木地板制造商——上海安信地板有限公司。安信伟光是目前国内木地板行业唯一一家整合原料、采购、加工、成品、流通、销售各环节优势的端到端垂直一体化企业，是中国实木地板行业的领航者。



李建强

安信伟光的主要生产和销售实木地板、实木复合地板、软木地板、强化地板等木地板产品，产品行销全球；木材采购和贸易，向巴西、俄罗斯、东南亚和非洲采购优质木材用于地板加工，并向国内地板制造商供应板材、基材、建筑用材、家具材和木皮等优质原料；满足客户对品种、规格、颜色、数量的需求，按订单组织木材和实木地板的定牌生产(OEM)加工业务。

记者：做企业这么多年，身为公司掌舵人，关于行业、关于企业、关于人生，你何心得体会？

李建强：随着装饰装修行业的发展，地板行业也取得了较为不错的成绩，其发展的前景仍然十分广阔。但目前也存在诸多问题，行业规模较小，市场不够规范等。安信即将走过15年的发展历程，我觉得相当不容易，就像桑塔纳永远卖不出奔驰的价格一样，要想引领地板行业发展，就必须提高产品诚信度，增强服务意识，让行业更加规范和成熟。

60年一个甲子的时间跨度，这60年是中国经济快速发展的60年，也是社会全面繁荣的60年，见证了这60年沧桑巨变的郑州晚报，相信前途将会一片光明。 ——张文喜

张文喜：用质量换来市场认可

作为河南本土企业，丰盈居地板是中原地区最大的实木地板生产企业，立足中原市场，服务中原客户，其独特的本地养生，造就了丰盈居地板质量的永恒。丰盈居地板总经理张文喜相信，久炼成钢，丰盈居地板对质量的苛求也换来了市场的认同。

晚报记者 袁瑞清

记者：请你简述一下企业的发展历程。在企业这多年的发展过程中，你认为有哪些关键的节点？你对其中哪个阶段或者哪件事情印象最深刻？

张文喜：丰盈居地板作为河南本土企业，我们坚持以质量为本，从原材料选购，低温干燥烘干，开槽刨榫到UV淋漆等38道工序，每一道工序严把严检，精工细刻。独特的本地养生，造就了丰盈居地板质量的永恒。

丰盈居地板取材虽然来自世界各地，但是作为本土生产加工，会在价格上有很大的优势，比如实木地板和同类品牌同等木质相比，每平方米价位相差100~200

元，一套居室装修下来，一两万元钱的差价就有了。在最近两年的发展中，尤其是在物价飞涨，原材料、燃油、人工等成本越来越成为各大建材品牌的高压之际，丰盈居地板更加突出自己的价位优势。由于工厂就在本地，售后服务也会得到很大保障。

记者：做企业这么多年，身为公司掌舵人，关于行业、关于企业、关于人生，你何心得体会？

张文喜：尽管如今的地板行业相比以前有了很大发展，但仍有许多不足，行业发展不是很成熟，也缺乏规范，因此在这个行业里生存并发展壮大起来并不容易，丰盈居能走到今天的位置，也历经了市场的磨炼洗礼。

由于经济大环境的影响，面对市场的滑坡，我们要从提高产品竞争力入手，下大工夫提高质量，降低消耗，深挖企业潜力，提质不提价，同时加大安装售后人员业务培训，进一步提高安装质量，对售后服务进一步延伸，以高质量的产品、完善的服务应对市场的挑战。



张文喜

发展
印记