



——相信价值,相信价值观

郑州晚报财经新闻中心
官方微博征集:
<http://weibo.com/zwbjxwzx>
1.你最关注的人物 2.你最感兴趣的话题

侧影

2012年4月29日,欧凯龙中原路店盛大开业。这一天,近两万名消费者涌入欧凯龙,中原路从西环到嵩山路段大面积拥堵……

那一刻,吴大伟眼神明亮、心境难平。他想起10年前,他和同伴在金沙路开出欧凯龙第一家店的情景——只来了10位顾客。

第二天,第三天,第十天……天天如此。

恐惧,前所未有的恐惧。因为,他们已经倾其所有。

怕员工恐慌,他们白天不敢去店里,但夜深人静的时候,他们打开店门,打开所有的灯,一遍一遍地看……

进,还是退?

进!“原本就一无所有,大不了从头再来,人不敢赌,咋发展呢?”吴大伟说。

他们赌成了。但“赌”的背后,是对发展趋势的准确判断。这个判断,和勇气、坚持,定格成两个男人40岁之前的热血青春。

林花谢了春红,太匆匆。人生如梦,梦在心中。

记者 张新彬 程国平/图 张翼飞/图

本期嘉宾
欧凯龙执行总裁吴大伟

中原访谈

吴大伟:努力做对,用心做好

“当你没钱时你觉得什么都没钱重要,当你有了钱后,你会觉得钱没那么重要”

郑州晚报:家居卖场发展的挺好。

吴大伟:你知道吗,郑州家具建材卖场的面积已经超过百货商业!欧凯龙在郑州就有五家店,郑汴路一条街全是家具、建材市场。

郑州晚报:有什么问题吗?

吴大伟:目前这个行业的利润还可以,但竞争已经过度了,肯定会淘汰一批,事实上淘汰已经在进行了。另外,从管理上来讲,老板找不来好的职业经理人,好的职业经理人找不来好的老板,最主要的原因是诚信不足。中国都是战略家,都是理论家,但执行力不行,中国人不注重规矩,但规矩太重要了。

郑州晚报:听说您在管理上很有经验?

吴大伟:现在都讲标准化,标准化能让员工发自内心地笑吗?我认为员工首先需要认

可,这不是钱的问题。人都愿意干自己喜欢的事情,要给员工充分的平台,给他目标,他自己会想办法把工作干好。再一个,需要人才的专业化。如果我们希望店长懂企划,懂招商,啥都懂,那他能干好吗?一个企业,如果都是领导说了算,这个企业咋做?人都是为领导工作的,不是为企业工作的,这个企业还怎么发展?我们的管理,第一要有执行力,第二要有专业化,第三要给每个人提供一个好的平台。

郑州晚报:物质需求与精神需求哪个更重要?

吴大伟:当你没钱时你觉得什么都没钱重要,当你有了钱后,你会觉得钱没有那么重要。人是精神动物,最终需求是精神需求,物质需求也是为了满足精神需求,有钱就一定快乐吗?

“原本就一无所有,大不了从头再来,人不敢赌,咋发展呢?”

郑州晚报:你从事这个行业15年,最大的感受是什么?

吴大伟:坚持,很多时候都是黎明前的黑暗,再坚持一下就过去了。

还有,干一行爱一行。很多人认为行业都是别人的好,这是不对的,人一辈子能干好一件事就不错了。

郑州晚报:有坚持不住的时候吗?

吴大伟:2002年,我们在金沙东路开了第一家欧凯龙国际家具馆。当时一天进不了10个客人,连运营费都顾不住啊!那种感觉是很恐怖的,做生意挣的钱一下全投到这个商场,如果全军覆没怎么办?

那时候我和合伙人每天凌晨去店里,把灯都

打开,看产品、看布局,看出了什么问题?

郑州晚报:为什么晚上去?

吴大伟:白天不敢去,怕员工心慌,老板天天跑来转什么?

但我们还是坚持住了,因为我们觉得趋势是对的。再说,当时30岁出头,原本就一无所有,大不了从头再来,人不敢赌,咋发展呢?

郑州晚报:你膨胀过吗?

吴大伟:当然膨胀过!(笑)谁都有这个过程,所以要不停地告诫自己,特别是顺风顺水的时候。人要学水,不能学火,水可以悄无声息地淹没一切,火则可随时扑灭。整天趾高气扬的人,谁都不喜欢,人要谦和。

什么时候觉得自己无所不能了,也就该出问题了。

“帮助你成长的都是竞争对手,打败自己的都是自己”

郑州晚报:今后的目标是什么?

吴大伟:3年欧凯龙要开遍河南全省,但今年和明年上半年的目标,在郑州东南西北各开出一个大店,全是超一流的,占领省会市场。

郑州晚报:作为本土品牌,如何应对竞争?

吴大伟:红星、居然进郑州后,也帮我们锻炼了队伍。帮助你成长的都是竞争对手,打败自己的都是自己。

此外,对红星、居然来说,郑州只是他们的一点,但对欧凯龙,郑州就是全部就是一切,所以我们会用心做,全力做,这个力道是不一样的。

郑州晚报:如果企业有生命周期的话,欧凯龙处于哪一个阶段?

吴大伟:快速发展期。团队成熟了,资金到位了,眼光高远了,可以大发展了。

红星、居然、欧凯龙各有优势,谁想把谁灭掉不仅需要时间,更需要对手犯错误。这是个积累的过程,就像万里长跑一样,最终的结果谁也不敢判断。

郑州晚报:对本土企业有什么建议吗?

吴大伟:我觉得河南企业需要提升品牌意识,将来的发展是品牌的天下,没有品牌,最终必然倒下。另外创新还是不够,这样在利润的蛋糕里分到的总是最小的那一块。

希望政府对本土的企业多一些支持,使本土企业更快地发展壮大。

“用力去干,只能及格,用心去干,才能优秀……中国遍地是钱的时代已经过去了”

郑州晚报:你比较喜欢什么样的员工?

吴大伟:积极向上、有激情、忠诚。消极的、干一行不爱一行的、上班应付的人我们企业不要。这也是我们一直在思考的事,如何让员工有激情、自愿自觉地去工作?

我们有个规矩,领导不能和员工一起玩,个人爱好去外面找自己的朋友。不能让员工认为谁是谁的人,将员工无形中分成派系(笑)。

郑州晚报:现在的年轻人创业,你有什么建议

经验?

吴大伟:一要干一行爱一行,深入进去;要有激情,用心去干。用力去干,只能及格,用心去干,才能优秀。

在创业前期,敏锐的洞察力非常重要。要看长远,现在各行各业都太浮躁,短期行为太重,谁还愿意做实业?

郑州晚报:你觉得目前创业的环境怎么样?

吴大伟:中国遍地是钱的时代已经过去了。

“市场上出现大规模的房产抛售了吗?没有啊!说明房产商没那么急”

郑州晚报:最近房地产市场不是有松动的迹象?

吴大伟:不管有没有,我觉得大趋势都是好的。房地产最起码还有十年的好时光,问题不大。

中国还是需要城市化,还是需要大量的人口进城,这些人进城后谁还回去?现在是有钱人回农村了。没有任何一个行业是靠政府来调控的,最终还是靠市场。

郑州晚报:不断有报道称房地产企业资金链非常紧张。

吴大伟:市场上出现大规模的房产抛售了吗?没有啊!说明房产商没那么急,钱没那么紧。

郑州晚报:家具行业呢?

吴大伟:家具是房地产的下游,关联度很大,但也有自身的特点。比

如,房产形势很好,但房子都卖给投资客了,他不装修,不买家具,有什么用?房子空着呢!反之,房产形势不好,我需要美化我的家,需要重新装修,家居行业仍然红火,欧美就是这样。

此外,对家居行业来讲,中国还很落后,才刚刚开始。比如床垫,在国外三、五年就扔掉了,因为床垫用时间长了会长螨虫、会有细菌,对身体很不好。但中国人谁舍得换床垫呀,换床舍得!中国人为了面子而活,肯花1万块钱买西装,但绝对不肯花一万块钱买内衣。

郑州晚报:别人看不见……

吴大伟:是啊!(笑)我就发现,我们客厅家具卖得最好,然后是卧室,客房、书房最差。

“中国人很奇怪,宁愿拿2000元做白领,也不愿意拿6000元做工人”

郑州晚报:你是什么时候进入这个行业的?

吴大伟:1997年。那时候家具行业刚刚起步,强调使用功能,流行什么都买什么,跟风。现在不一样了,注重个性化,谁都不想自己家和别人家一样,是吧?

郑州晚报:所以家居行业并不像家电、食品行业品牌度那么集中?

吴大伟:是这样,家具企业有大企业,但会以中小企业为主,以设计概念为主。个性化、设计感将会突出,我只满足一部分人消费就够了。同时这样的发展对卖场的发展非常有利,因为品牌多,需要展示(笑)……

郑州晚报:中原地区的家具企业

发展如何?

吴大伟:发展很快,但需要政府扶持、配套,否则形不成产业链,形不成气候。郑州家具卖得这么火,钱都流哪了呀?都流到南方去了。

郑州晚报:这个行业用工情况怎么样?

吴大伟:严重缺人,尤其是高级技工,月收入8000到1万多,但找不到人。为什么呢?中国人很奇怪,我宁愿拿2000元做白领,也不愿意拿6000元做工人。你招工人,没人报名;招经理,人满为患。不过以后,中国的技工肯定会非常吃香。世界上最看重工人的是德国,在德国做个技术工人是很舒服的事。