

TOP 学习 | 聚焦

挂旗立幡

“育汇教育”横空出世

2014年8月28日,记者受邀来到东区某会议中心参加一场由教育培训机构组织召开的新闻发布会。现场发现,阵仗同往常有所不同。先说主角,不是一家,而是三家,三家掌门人牛新哲、邱俊、王海军同时迎宾。再说来宾,主管部门相关领导一一出席,省会数十所知名中学派代表出席,就连平时难得一见的资本大鳄亦有出席。让记者不禁预感:中原培训行业又将有大事发生。

果然,大幕开启,重磅猛料来袭——在当天的新闻发布会上,睿源教育、独树教育、仁华教育三家机构宣布整合重组,成立“河南

育汇教育”!整合后的“河南育汇教育集团”涵盖睿源小升初,独树中学生、仁华数学三大知名培训品牌,拥有两家郑州市十佳教育机构,26个教学区,近万名同期在校生。

随后,经到场数十家媒体随后的报道及相关转载,“育汇教育”一时名振中原,百度搜索得到相关信息超过200万条。家长在关心,整合重组后对孩子有什么好处。同行在关心,三家合并后,会有什么动作。资本在关心,育汇成立后优势有哪些。就记者本人,因为最初的报道,也不断接到各式各样的有关育汇话题的电话。

十年之前

同具眼光涉猎教育产业

其实,这三位大佬都是最早一批进入教育培训行业的人。

时针拨回到2003年。那一年,牛新哲刚从中国人民大学获得硕士学位,并以优异成绩入选文化部公务员,但很快他就决定放弃。因为早在四年前,他曾在郑州最为知名的外国语学校任教,担任班主任、年级长,并培养两届高考状元。他回到郑州后,接手了一家叫“睿源”的民办教育机构,主要培训英语、小升初等课程。

紧接着第二年,“独树教育”成立了,创办人邱俊来自南阳革命老区,家庭条件,教育条件贫苦。他说教育改变了他,并改变了他的一生,

所以,他此生非教育不做,他要用自己的双手去改变更多贫困学子的命运。独树主要开展中学生英语,数理化等课程。

同年,一个叫王海军的牛人联合朋友投资120万元也进入了教育圈。之所以称他为牛人,不是因为他的投资金额大,而是在十年前敢于放弃财政厅下属企业常务副总的身位。最重要的是,他还很善于学习,企业管理专业毕业竟能干证券,还曾花三天时间读了12本书差点考下律师证。他创办的仁华教育主要培训数学及小升初相关课程。

这三个人,出身不同、条件不同、出发点不同,却相同地干了教育行业。



张莹、徐元成、牛新哲、邱俊、牛明亮、王海军

睿源教育、独树教育、仁华教育三家教育培训机构合并重组了!近一个多月来,中原教育培训届的大佬们谈论最多的莫过这个话题。据悉,这三家机构都是本土知名的培训机构,创办时间均在十年以上,并且在牛新哲、邱俊、王海军三位掌门人的带领下,均颇有建树。俗话说同行是冤家,猛然间放弃斗争、放弃各自品牌、利益,携手创立“育汇教育”,这三位大佬到底葫芦里卖的什么药?是什么使他们走到一起?背后又有什么不为人知的秘密?近日,本报进行了探访。 晚报记者 闫明 吴幸歌

从十年暗战到成功联姻 教育培训仁兄弟 一朝聚义新“育汇” 本报独家解读其背后故事

十年之后

各有千秋 事业均有建树

一晃10年过去了,教育培训行业可谓历经“黄金十年”,虽然年年都有倒下的,但大部分都还不错,个别机构更是风光无限。

10年来,睿源依托来自外教团队的优势,加上对教学模式孜孜不倦的探索,成功研制出针对备考“小升初”名校备考的“4321”教学模式,考取外国语学校本校的人数曾连续四年保持郑州市培训行业的第一,一度成为“小升初”备考的代名词。牛新哲本人也成长为著名青年教育学者,著名小升初衔接教育研究专家,并当选河南省青联委员、中国民办教育协会培训专业委员会副理事长、中国教育培训联盟理事会主席。

独树教育历经10年发展,斩获荣誉无数,“独树”商标更是成为目前河南培训教育类唯一“河南省著名商标”。其所推崇的积

极营造温馨学习乐园,把被动、痛苦、生硬的学习变成主动、灵活、身心愉快地快乐学习的理念,曾改变无数“中学生”。邱俊也先后被评为优秀党员、市十大爱心青年、十佳民办学校校长、中原创新人物、中原媒体风云人物,并任金水区民办教育协会常务理事。

仁华数学,秉承“以仁者之志,育华夏英才”之理念,将“尊重个性、挖掘潜力、开启智慧、传授方法”为办学目标,与省内名校相结合,共同教学教研,10年来为各个名校奥林匹克数学竞赛培养、选拔、推荐和选送了无数优秀生源,深受重点中学老师的好评和家长的信赖。王海军则更热衷于学习研究,独创“高效学习快乐成长”教育体系等,被人们称为学术老板。

十年之中

合作暗战并存 理想丢失

其实早在10年前,初入教育圈的王海军并没有直接办实体教育,而是通过引进优质教育,对本土教育机构进行输入。因此,像睿源、独树等机构,当年都曾合作对象。同样,同为金水民办教育协会的两个常务理事单位,睿源和独树在平时也多有接触,两个掌门人因为南阳老乡的缘故,也经常在一起相互取经。

然而,合作归合作,竞争起来,谁也不会手软。尤其是近年来,为争抢优势位置、抢夺优秀生源,三家机构盲目扩张。以至

于,高峰时,三家机构在一公里范围内,竟开设有8个校区,有些校区竟是上下楼的关系。以至于三家机构校区大量重合、课程大量重合、教室大量空置,也影响到了教师的工作积极性。

而为了应对高额的房租以及日渐上升的人力成本,大家不得不把心思用在招生和宣传上,导致教学,教研不足,家长满意度下降。

“有时间大家甚至忘记了最初的理想是什么,更多的则是疲于奔命,维持学校的生存。”邱俊回忆说。

机缘巧合

五次论道 铺平聚义道路

也许是机缘巧合,一次活动中,牛新哲、邱俊、王海军三人在鹿鸣山庄聚在了一起,酒过三巡,三个男人打开了心扉,从当前行业乱象到成本居高不下,从政策迷局到资本入侵,话题越聊越深。

说过得好,三人有房有车,衣食无忧。说过得不好,事业好像都遇到了瓶颈,难以更上一层楼。说继续奋斗,好像为了多收个三五斗没有太大必要;说不奋斗,那死起来会很快。说追求,三人都曾梦想将自己的教育理念传遍中原大地。说到这里,三人似乎都有所不甘。

“不得不说,梦想是人们的原动力。”牛新哲回忆,当晚大家聊了很多,但真正触动彼此的还是他们最初的梦想。大家梦想相同,却又多年未能如愿,原因所有人都清楚,关键是如何找到解决问题的思路和方法。

“整合是放在我们面前的一条出路。”

牛新哲抛出观点。“要么自行整合优化,吸引投资,快速发展壮大;要么当猪一样养肥自己,等人收购;要么你什么都不做,等着被挤死。”

被灭掉谁都不愿意看到,被收走意味着自己可能要出局,整合优化被大家当场接受。大家突然好像看见了一盏明灯,当晚大家一拍即合,约定隔日再谈。

然而,隔日再见时,没有了酒精的刺激,大家好像说话都不直溜了。牛新哲强调,无论跟谁合并,做为文人,我必须有人格自由;邱俊谈到,无论如何重组,我辛辛苦苦创办的著名商标“独树”不能倒;王海军提出,别看仁华小,但我们的赢利最优良。

二谈失败。隔日三谈,不成。隔日四谈,不成。但大家的分歧却越来越小。终于,连续10天内的第5次会议,三个人通过自己的智慧,成功解决了所有问题。

育汇模式

优质中小机构之聚义厅

据了解,三家机构在他们整合的设计上花费不少心思。首先,三家机构没有选择以哪一家原有的框架或学校名称作为合并重组的主体,而是采用了一个全新的名称“育汇教育”,同时保留原有三家机构品牌为子品牌,还要重点推动原机构优势项目;其次,做好文化统领和清晰的路径设计,整合后的“育汇”,有多重意义,其中“汇”就有“汇名师”、“汇(会)教育”、“汇资本”等多重含义,既有文化认同,更有发展路径设计在其中;最后,在具体实施过程中,三家机构还采用“求同存异”、“协议约定”的方式约定三方的权、责、利,对于最敏感的估值问题,采用先协议,在合同区间内根据运营实际再行调整的方式,先搁置、图发展,再调整的思路。

目前,“育汇教育”已成立一个多月,“育汇模式”成功实施。通过整合,合并后的26个校区,无论在师资、培训、管理、财务等方面实现了全面共享。首

先,人力成本大大下降,三家学校教师培训全部放在一个学校来做,或统一聘请专家教学,教师学习氛围浓厚。其次,通过整合,合并部分重合率较高的校区或班级,教室或校区的利用率大大提高,老师工作积极性明显提高,教师队伍更加稳定,与此同时,学校的管理成本、宣传成本等都有所下降,学校正在向规模化、集团化发展。而看到整合所带来的一系列改变,一些教育机构也纷纷要求参与其中。

对此,三位创始人表示,“育汇”这个平台不只属于睿源、独树、仁华三家,他是一个开放的平台,未来欢迎更多优质机构加入,不论大家加入先后,一切都是平等的,董事会可改选、股份可以重新分配。“目前我们只是先行一步,为大家做个示范,希望在大家的共同努力下,将育汇最终打造立足郑州、布局全省、辐射全国的K12教育平台。”牛新哲说。