



# 家居产业周刊

## Home Weekly



家居周刊订阅号

# C1-C4

2018.1.11

总第534期 今日4版 每周四出版  
新闻热线 64101916  
主编 吴厚斌 执行主编 谢佳婷

购节能减排产品 最高享20%补贴

全球家居 品牌典范

# 西街沙龙揭秘80后总裁如何做买卖

西街,和平里西街21号之简称,北京商报社址。企业总裁们汇聚西街,做客商报,纵论天下,“西街沙龙”应运而生。2018年1月5日,由北京商报、腾讯家居联合主办的“西街沙龙”第二期,聚集“80后”家居总裁。久盛地板董事长张凯、喜临门总裁助理陈一铖、城外诚总经理刘程宽、集美家居大红门店副总经理赵婷婷、格莱美墙纸总经理杨元、特普丽墙纸副总经理杨帆、博亮木门总经理于亮、一品木阁总经理胡清舜、意风家具执行总裁舒迅、依思蒙沙执行总裁李烨、亚美特家具执行总裁朱珠、今朝装饰副总经理戴仙艳、塞纳枫情执行总裁叶优优13位“80后”二代总裁,在西街沙龙上围绕如何在守业中创业、如何在压力中决断、如何在传承中创新三大焦点碰撞出新奇的思想火花。



13位“80后”家居二代总裁做客西街沙龙,与北京商报《家居产业周刊》主编吴厚斌(前排右三)、腾讯家居总编辑(前排左三)一道,共同探讨做买卖的秘诀。

### 攻守之道

面对父辈打下的一番基业,是进攻还是防守?从接班或参与到父辈的企业中那一刻起,每个二代掌门人心里就自己盘算,如何在守业中创业,是他们必须面对的一大课题。

“要么被淘汰,要么往前冲。”久盛董事长张凯的目标十分明确,自2017年4月19日“传位大典”上接过帅印后,他就采取了令同行侧目的进攻方式:弃用17年的LOGO、换新商标,重新定位品牌、聚焦实木地暖地板,优化产品、拓展全国渠道……狠而准的进攻,创下了久盛变革后“凯元年”业绩增长40%的辉煌,在他眼里这只是开始。

“进攻是最好的防守。”同样是“进攻派”,喜临门总裁助理陈一铖却有着不一样的方式。他将与董事长陈阿裕的

关系定位为不同寻常的子与父,是创业者与投资人,把自己当做公司的合伙人,将自己的团队定位为一个服务公司的创业部门。这些另类的思维让他的团队血液中流淌着压力,充满新鲜与活力,清一色的“93后”团队想法多而奇,在新营销渠道和抓取准客户粉丝方面玩出了诸多花样。

格莱美、特普丽两大墙纸品牌的接班人默契地选择了“守业”。“我们专注做服务商,从采购、产品推广、产品设计、包装研发,到终端销售的流程以及售后服务做到真正的流程化,建立经验壁垒。”杨元玩赛车、做直播,醉翁之意不在酒,而是在给墙纸宣传,他无意创新品牌,目标不是行业规模的第一或第二,而是真正的利润第一,抢占高端市场,舍弃中低端市场。杨帆提出,落后于社会发展是等着被淘汰,随着社会发展同步提高自己才是守业,砍掉原有批发与经销网络,重建或转化渠道,特普丽成功实现了由生产品牌到商业品牌的转型。“我们是从生产厂转成商业品牌的第一家企业,希望能够把真正的价值观正向地传递给市场,将墙纸这个行业做大。”

在西街沙龙上探讨攻守之道时,李烨脑海里浮现的不是“攻”,而是“功夫”的“功”。他重视练内功,看重用人;不在乎外面开多少店,走得多快,而在乎内部企业文化、财务做好,活得更久”。戴仙艳认为守即攻;业绩增长即是攻,有退和守,才有进和攻”。

### 决断之策

如何在父辈的荫庇下运用自己的权力,在企业发展的关键时刻展现自己的决断能力?每一个“80后”家居二代掌门人,都将在压力之下运筹帷幄,如何做出决断之策,是他们是否能够真正掌控企业并带领企业继续发展的关键。

“首先,自己要树立我来接班的意识,如果是抱着把事业做得差不多,或者只是维持现状,我相信一定不会有那么多年轻人团队跟随我们去做创新。”接班的意识,影响了张凯对企业的看法,他主导聚焦实木地暖地板,对产品、渠道、终端做出全方位的调整,“2018年我们要做的是为2019年、2020年的增长布局而折腾”。

父辈打下的江山,是光环,也是压力。刚刚受命执掌意风家居板块的舒迅

感觉最大的压力来自于父亲:“父亲太优秀了,经验、领袖气质令人敬畏,如果再拼努力、天赋上不如上一代,如果我们非得守,就要发挥我们的见识等各方面的特长,把工作分得更细,让团队去完成这个所谓传承的任务,而不是个人”。他正在意风掀起一场制度改革,把企业30%的利润分给团队,对每个事业部实施股权激励,这场决断,让人们见识到他的胸襟与胆略。

“做企业其实就是做人,怎么让这些人真正归顺于你、服务于你?”于亮的答案是四个字——“财散人聚”;权不是要来的,是做出来的,我老爸不敢给我放权,我敢把我的权力都放掉。”他的大胆放权,让员工感觉到小老板的魄力,甘愿追随这位企业未来的领军人物,也带动了博亮木门2017年远超木门行业平均水平的增长。

朱珠是个自称“有点脾气”的家居二代,她引导亚美特实施“真心、匠心、良心、专心、感恩之心、进取之心、团结一心”七心战略,加大“90后”爱玩的精神,力主生产迎合市场。戴仙艳在思想上认可父辈创造的业绩,自己也以身作则,她十分看重团队,认为“团队第一,团队的归宿感是重中之重”。略显腼腆的叶优优将自己定位为团队中学习的一员,不断向同行学习,向父辈学习,向优秀的老员工学习,在学习中完善自己,在做决策时多听他人的意见,只有这样才能把企业的优势发扬光大,应对更大的竞争。

### 创新之谋

如何在传承中创新也是“80后”家居二代总裁必须思考的问题,在西街沙龙上,不同角度、不同方式的创新理念相互碰撞,展现出年轻掌门人非凡的谋略,给行业发展带来全新的思路。

(下转C4版)

家和家美

名品+实惠 五折以下

常态钜惠 每周六日有3折限量特惠

地址:东南四环吕家营村社区1-8号、十八里店南桥往北200米红绿灯(吕家营餐饮街南口)见红木第一城牌楼左转直行即到。电话:87696335、87699007 网址:www.jhjmhm.com