

领跑者

星报访谈

开盘当天成交680套住宅，一举打破“房产新政”之后，滨湖新区房产销售的“严冬”状态，震撼了整个合肥房地产业，书香门第楼盘更是拿下六月份备案套数、销售金额、销售面积的合肥市三项冠军。

每一个成功背后都有一个不平凡的团队！同样，书香门第的背后也有一个这样出众的经营团队。虽然只有三年的成长发展史，但它们已经具备了大型成熟开发商所拥有的管理经营经验。 王玮伟 颜晶/文 倪路/图

滨投：四大优势掌控大局

旗下楼盘引爆省城

说到滨湖集团，不得不说它的代表作“书香门第”，入住书香门第将直升合肥师范附小本部和46中本部，绝对是一个名副其实的学区房。合肥滨湖投资控股集团有限公司总经理尹传桂向记者阐述了这样的概念：“很多人认为只要房子在一个学校附近，就是学区房，我们认为这只是靠近学校，真正的学区房应该是为学生和家长量身打造的一个学习、生活的优质学区环境。”

尹传桂表示：“在开发书香门第这个楼盘的前期，做了充分的市场调查，了解整个市场需求等各方面情况，其中调查得到一项比较权威数据，合肥未来三年将有2万户家庭需要学区房。由于定位准确、价格理性，受到业内外的好评。同时根据学区房的特点，在房型结构、物业管理、社区景观等方面都精心设计，给孩子营造一个良好的学习氛围。”

滨湖投资集团旗下的高端楼盘还有很多，据尹传桂介绍，水丽坊是另一精心力作。这个项目是主要为80后打造，内设多种运动设施，其中包括网球场、篮球场、小型高尔夫球场以及一些休闲娱乐场所。而且，滨湖投资集团在水丽坊旁还精心打造了一座“梦幻森林公园”，里面不仅绿色植被丰富，还有许多种珍稀鸟禽，可以说是现代都市人的天然氧吧。

四大优势掌握全局

滨湖集团经过不到三年的发展，现已成为全省县区级实力最强、市场化水平最高、效益最好的投融资平台，在业界崭露头角，得到社会各界的好评。这些成绩的取得，归纳起来主要得益于滨湖集团的四大竞争优势。

这四大优势分别是管理精细化、营销蓝海化、项目市场化、团队精英化。尹传桂介绍：“对于管理精细化，滨湖投资集团在在资产管理上和在工程管理上都作出了很多成绩。不断贯彻理念，要强化质量安全管理，积极完善安全监管体系和现场管理流程。”

对于营销方面，滨湖投资集团营造创新营销模式、方法和战略，将跳出“红海模式”进入“蓝海模式”，以独特的产品占领市场，将案场销售与全员销售相结合，将品牌营销与产品营销相结合。



合肥滨湖投资控股集团有限公司总经理 尹传桂

尹传桂还表示：“集团为了让团队更加精英化，在企业文化建设上，从产品、个人、企业三个层面塑造精英形象，打造精英文化。塑造企业、产品、个人的精英形象。”

以经营文化引领企业发展

尹传桂对于滨湖投资集团的未来形势非常看好，据她介绍，下一步滨湖投资集团一方面要让广大消费者了解集团内的高端项目楼盘，另一方面就是城中村的改造和棚户区改造，这将会为地方的经济环境打造出和谐的家园。同时，新组建的滨湖集团全面改建已经完成，以经营文化引领企业发展，树立企业、员工、产品三位一体的经营形象，为更好、更扎实发展下一步奠定了基础。

星报访谈

福达：蜕变之后更“钢”强

车驶在合巢芜高速公路上，在一个叫西山驿的地方，一排排配套齐全的厂房顿时映入眼帘。走进车间，工人们熟练地操作着各种各样的仪器设备，发出清脆的响声……

“肥东县最大民营工业企业”、“和马钢中板处在同一个水平线上”……福达副总经理叶建民站在工人中间，说起这家不锈钢中板企业满是自豪和憧憬。在他眼里，做企业必须着眼长远，才可能会有明天。

陈晶 李金诚 记者 宛月琴

安徽市场才是大蛋糕

记者：我们都知道，福达不锈钢仅用1年零8天的时间建成投产，不仅开创了在国内同行中建成投产速度最快的先河，而且成为同类企业中试产第一块板就合格的全国第一家，创造了惊人的速度。福达现在的发展情况，您能简单说说吗？

叶建民：是的，福达是肥东县单体投资最大的民营工业企业，也是肥东重要的招商引资项目。尤其是今年福达又进行了重组，由我们合肥人接手过来。可以说现在已经是属于本土民营股份制企业。重组以后的福达，出现了一次“蜕变”，特别是在营销策略上进行了重大的改变。改变了过去依靠江浙市场、主要面向零售商的营销策略，而是立足于安徽，“掘金”本土。以前他们就说安徽市场打不开，销路只能往江浙那块靠。其实，江浙市场已经饱和了，安徽市场才是一个值得深挖的大蛋糕。

我们接手后，从加强内部管理和创造外部环境两方面入手。一方面“主内”，建立福达的企业文化和人性化的规范管理制度；另一方面“主外”，加强与外界联系，与安徽各市的钢构企业建立合作关系，广泛建立人脉。福达现在已不是当初的规模和样貌，正按照我们的设想一步步向前迈进。

质量、价格加人脉是成功秘诀

记者：钢铁产业是一个特殊的行业，投资总量大、技术含量高，市场风险也不小。在您眼里，钢铁行业的核心竞争力包括哪些？或者说，是什么让福达发展如此迅速？

叶建民：福达在短期内就有如此成绩，跟加速安徽崛起这一良好的外部环境是分不开的。肥东县将我们公司列为招商引资重点企业，政府也给予了大力支持，起点高，当然速度就快。现在我们接手后，优势就更明显了。首先，我们有明显的地理优势，因为我们都是合肥人，在安徽摸爬滚打了几十年，人脉很广，合作企业多。其次，就是市场优势，刚刚提过，安徽市场是块大蛋糕。当然，公司内部环境是至关重要的。质量、价格加人脉，大企业自然愿意用我们的钢材。



安徽福达不锈钢中板有限公司副总经理 叶建民

长远眼光不是“凭空想象”

记者：现在的福达可以说已经步入正轨，正在起飞了，对于今后的长远发展，有什么宏伟蓝图么？

叶建民：做企业还是需要一步一步脚踏实地地去干，今后这几年，福达的第一步，是打算投入5000万到6000万在肥东撮镇建一个码头，不仅供我们自己运输用，而且可以作为港口来经营，这样还可以降低成本，持续发展。第二步，打算再建立一条粗轧生产线，扩大产能，现在我们还是精轧，产量还不能满足市场需求，所以要提高生产能力。第三步，我们要为企业发展储备后备力量，我们有意在全国各高校招聘一些优秀毕业生。要知道，这些都会是企业的后劲，这对企业健康持续发展非常重要。

