

从1979年一个小小的加工厂,到今天安徽地板业的“擎天柱”;从最初几万元的创业资金,到今天数亿元的企业资产;从一个极其平凡的创业者,到今天备受尊敬的地板界“鼻祖”……肖大启,这位来自大别山区的硬汉,在中国地板行业的荒野中开拓,在30多年的风雨中浸润,在改革开放的春风中奋力前行,把大国地板办成了一个现有1000多名员工、100余家品牌连锁专卖店、全省规模最大、全国行业十大品牌的知名企业。

大国地板的发展之道



作为一家民营企业,大国地板从小到大,从弱到强,一路走到今天,它向我们展示出的不仅仅是一个平凡创业者的成就,更是一个民营企业的发展之道——“培养一流的员工,创造一流的产品,提供一流的服务,建成一流的企业!”

培养一流的员工

“我们虽然是一家民营企业,但我们一定要把企业办成:锻炼提高的大家校,纪律严明的大集体,公而无私的大家庭!让想干事的有机会,让能干事的有岗位,让干成事的有地位。”在肖大启看来,人才是大国企业的第一发展力,因为“能不能把事做成,能不能把事办好,取决于因素是人——事在人为!”

从1979年经营地板至今,大国企业坚持把“员工能进能出,职务能升能降,收入能增能减”作为人力资源改革的基本目标;建立以业绩为导向的用人机制,确立以业绩、能力为导向的晋升和留才原则,打破论资排辈,不拘一格使用人才;加强工作作风建设,发挥人才优势,把“上午的事绝不拖到下午办,今天的事绝不拖到明天办,一个人能办好的事绝不两个人办”

创造一流的产品

“今天的质量就是明天的生存!”在大国地板的生产基地,随处可以看见这样一条标语。大国地板对质量的重视可见一斑。

事实如此,大国地板自创立之日起,就建立了“高起点、高标准”的产品战略,把“以质量占领市场”作为企业的经营理念,引进国际一流的生产设备和生产线,建立烘干车间、压贴车间、企口车间、涂装车间、木工车间等完备的设施体系,并充分运用现代精密仪器设备和前沿科技理论,以测量、研究、分析、实验等综合手段,对木材干燥时间、养生周期、各地含水率等质量指标进行精细研究,形成系统化的科学数据。大国地板每一款产品在生产制造过程的每个环节均以科学数据为标准,量化操作、严格品控。很难想象,大国地板对原材料品质的把关甚至采用了“片检工艺”,公司不惜投入超过一线品牌三倍的人力负责“片检”,以确保每一块地板在投产之前都能达到质量指标。同时,生产制造的全过程中,公司也制定了一套严谨科学的制造工序。从普通的木材到精美的产品,完成一块大国实木地板的整个制造过程需要经过的40多道工序和30多名专业人员的严格把关,这种“精益求精”的质量态度,大国人坚持了近30年。

在市场竞争格外激烈和产品高度同质化的今天,光有过硬的质量也是不行的。肖大启认为,“一流的产品更在于创新!”大国公司为实现企业经营战略目标与中长期发展计划,专门设立了研发中心,由总经理担任研发中心主任,肖大启董事长亲自担任顾问,以企业自身培育核心技术骨干和引进专业人才组成研发团

队,专门负责公司产品开发、技术支持、试验管理、工艺创新管理等。研发中心以市场为导向,以客户为中心,满足消费者对地板产品的越来越高的要求,专注于地板的环保性、耐磨性、使用寿命、个性化等方面的研发创新,确保产品在环保、耐磨等各项性能指标均优于国家标准。大国地板也在产品的装饰性、功能性方面不断地创新,研发出了拼花系列地板、抗地热的实木复合地板。据介绍,目前大国的研发团队正在产品的附加值方面进行研究创新,争取在未来三到五年内研发出阻燃、静音、防潮、自发热、温致变色等特种功能地板。

作为人力资源管理的核心准则。“大家都是主人,不是客人,每位同志要——先做主人活,再享主人乐”。大国企业真心把员工当成家人,以一种人文关怀激发员工的主人翁意识,员工把企业当作自己的家,把企业的事当作自己的事,敢于担当责任。肖大启常说的一句话“企业的事是员工的事,员工的事是我的事”,在大国集团里有半数以上的员工是农民工、下岗工人和应届毕业生。大国不仅为这些人解决了就业,还解除了他们的后顾之忧,多年来坚持为员工缴纳保险,年年给员工加薪,员工结婚生子,生病住院,家人去世……企业都会送去关爱与帮助。这些年来企业先后帮扶了40多户家庭困难职工,资助过10多名患病职工。肖大启说,“解决员工的困难和后顾之忧,就是

对员工负责,对企业负责,对政府和社会负责!”不仅如此,大国企业还经常性举办各类竞赛活动开发员工智力;适时举办业务技能培训提升员工的综合素养和业务技能;每逢节假日还组织娱乐活动丰富员工的精神生活,每年组织至少一次员工赴外旅游,让他们开阔视野、陶冶情操。重视员工,培养员工,善用员工,爱惜员工,大国企业正因为此,培养出了一大批优秀的员工,打造出了一支符合公司中长期发展战略需求,结构优化、业务精湛、素质优良、充满责任感、荣誉感和归属感的人才队伍。如今,在大国企业里,人才队伍非常稳定,工作超过10年的员工就多达200余人,而包括生产、研发、销售、服务等各个部门的中层管理者则伴随企业成长近二十年。

长期以来,大国地板还一直与中国林科院、安徽质检院进行着“产学研”合

作,并主动担起地板行业的标准化工作,逐步走出了一条具有特色的产品开发之路,一条引领行业健康快速发展的道路。

今天,大国地板拥有了20多项发明专利技术,制定出十多项国家、行业和地方标准,同时打造出了一批又一批引领市场潮流的产品,大国地板“含水率控制技术”、“油漆面涂覆工艺”、“纯手工复古工艺”不仅被业界誉为“工艺三绝”,更被视为新时代地板工艺的新标准,而大国产品也因此先后荣获“合肥市名牌产品”、“安徽省名牌产品”、“安徽省质量奖”、“苏浙皖赣沪名牌产品”等殊荣,大国品牌也在近年荣膺了“中国驰名商标”、“中国地板十大品牌”。

提供一流的服务

众所周知,地板行业有个公认的说法,地板产品的使用三分在于质量,七分在于安装和服务。而据行业统计,木地板投诉纠纷中70%是由铺装水平所致。

“大国地板之所以30多年来立于市场不败之地,靠的绝不仅仅是一流的产品质量”,肖大启表示,一流的服务才是大国地板赢得市场的制胜法宝。

大国人认为“售后不是销售的终结,而是销售的开始”;大国人提出“产品您用,服务我包!您的事就是我的事,您的利益就是大国的利益,您的满意就是我们最终目的”的服务口号;大国企业长期实行的是包括免费度量、专业安装、过程监理、质量承诺、用户回访等9项服务在内的“大国式”服务体系。

肖大启介绍说,地板行业在走过价格竞争,产品功能竞争后,必然逐步迈入服务竞争的时代。而地板行业的服务竞争,主要体现在售后安装上。在大国这个团队中,安装工人得到了公司的重视与尊敬。大国的安装工人按地区组成分部,公司统一免费提供食宿,解决了他们的后顾之忧。这点看似简单,但许多地板企业至今也没能做到。每个月公司都会依据客户回访记录中的评价,为安装工人颁发奖励。在大国年终表彰会上,安装服务奖一定是其中的一项大奖。

严格规范的安装与售后服务管理,使大国地板的知名度、美誉度不断提升,不仅荣获“安徽消费维权20年荣誉奖”、“安徽省诚信企业”等荣誉称号,也成为政府机关单位地板铺装工程的首选品牌。历年来,广大客户给大国地板发来的表扬信数不胜数,甚至省委办公厅在大国地板承接省政府南楼地板工程后也曾颁发了“责任心强”的表扬证书。用肖大启的话说,大国地板30多年来能够始终赢得市场和消费者的广泛青睐,与其说凭借的是优质产品、老字号品牌,不如说是大国地板“产品您用,服务我包”的售后服务。

建成一流的企业

2014年,是大国地板发展史上的第35个年头。如今,大国地板在浙江湖州和安徽巢湖分别建立了大型生产基地,同时拥有1000多名员工、5家全资独立子公司以及260多家全国连锁专卖店,企业也相继成为中国林产工业协会地板专业委员会副理事长单位、安徽省地板协会会长单位、安徽省质检院家装标委会主任单位,企业发展规划也被安徽省政府列入“861”行动计划。

“当前,中国正处在大规模城镇化建设的阶段,随着城市群建设和公共基础设施建设的进程加快,以及大量保障房建设和商业地产的发展,未来五年里地板产品的市场需求量将呈稳步上升趋势,地板行业正迎来一段繁荣发展的大好时期。这对所有的品牌企业来说,是难得的机遇,更是再创辉煌的新起点”。肖大启表示,面对形势,面对未来,大国地板将继续发扬追求卓越、敢为天下先的奋斗精神,坚定沿着“培养一流的员工、创造一流的产品、提供一流的服务,建成一流的企业”的建企方针,开启集团化、品牌化、国际化的新征程!

