

获全国茧丝绸行业终身成就奖

李建华:复兴丝绸之路的梦想家

2016年12月20日,在广州召开的2016中国丝绸大会上传来喜讯,民建浙江省委常委暨三支部主任、万事利集团总裁李建华获全国茧丝绸行业终身成就奖。这是中国茧丝绸行业的最高荣誉,旨在表彰为中国茧丝绸行业健康可持续发展作出巨大贡献的先进人物。

他立志一辈子只做一件事:30多年来,他是丝绸文化的传播者、探索者,以文载道,让世界重新爱上中国丝绸;他是中国丝绸文化创意产业开拓者,开启丝绸从传统产业跨越到文化创意产业的新时代;他是中国丝绸“互联网+”的先行者,引领行业商业模式的创新与变革;他是复兴丝绸之路的梦想家,他所有梦想都围绕着重振中国丝绸发源地之名、复兴中西方丝绸之路而展开……

跳出丝绸做丝绸

李建华一直倡导以跳出丝绸做丝绸的思想来打破绑在丝绸上的认知禁锢。

在对丝绸历史文化深入挖掘与研究的基础上,李建华带领万事利从丝绸即“面料”的简单认识,到丝绸是“材料”的再发现,再到丝绸是“载体”的新定义,开启了丝绸从传统产业跨越到文化创意产业的新时代。

李建华致力于借助移动互联新技术,进一步深入挖掘丝绸的“文化价值、健康属性、艺术内涵”,带领万事利不断研发“匠心独具”,以消费需求为导向的极致消费品。

在中国丝绸业的危难时刻,李建华带领万事利反思古老的丝绸文化,对产品、设计、商业模式和渠道进行了全方位变革。

任何人前来拜访万事利,李建华都会邀请他先参观万事利丝绸文化博物馆。这座面积超过1400平方米的私家博物馆是李建华的骄傲,透过那1000多件精美的近当代丝织刺绣文物,再对比万事利融合中西文化特点的丝绸产品,人们感受到了身为总裁的李建华对于重振中国丝绸工业所付出的心血,也对他复兴丝绸之路那舍我其谁的勇气极为钦佩。

从中国丝绸业陷入断层之时临危受命,到感悟博大精深的丝绸文化,将万事利扶植为中国丝绸行业第一品牌,李建华始终在金钱、事业以及责任之间认真权衡。“我的核心理念其实很简单,就是把产品做好,让最好的丝绸用品产自中国;把丝绸之路做好,让世界认识到作为源头的中国丝绸业依然很强大。”李建华说。年少时投身于丝绸行

业,他就做好了扎根准备,在最灼热的青春期中建设,他带领万事利打实了百年企业的基础,现在,面临移动互联网时代最激动人心的变革,李建华的中国梦从未如此清晰和美好。

临危受命 大胆求变

李建华是唯一一个在《百家讲坛》讲课的企业家,从汉字起源,到唐宋、近现代历史,他如数家珍。但实际上,在接手万事利之前,他始终是个“工科男”,在大学期间选择丝绸专业,也是因为他的数理化学得好,对丝绸的性能、成分极为熟悉。李建华从一个“工科男”转变到“文史男”,是在2000年左右,当时中国丝绸业面临着巨大的危机,化纤的出现,使丝绸服装销售大幅下滑,丝绸行业表面风光,内在饱受库存压力。他开始意识到,只关注丝绸表面性能的经营老路行不通了。

2003年,李建华成为万事利总裁后,立刻着手于公司转型,他关掉了所有门店,并出售了化纤部门,从零开始做丝绸。他重新思考丝绸到底是什么?在研究中国历史后,他发现,正是丝绸贸易给中国唐宋时期带来了强盛,丝绸之路的开通,不仅为中国带来真金白银,更引入香料、宗教等异域事物和文化,但随后由于清代的闭关锁国,中国丝绸业在工业革命期间落后于欧洲。研究历史的结果是,李建华准备换一种思路:做文化。

深挖文化内涵

李建华认为,丝绸应该是一种文化载体,丝绸是世界认识中国的第一扇窗户。他发现,人们要带礼品出国,首先想到的是丝巾和领带,因此万事利首先抓住了出国礼品市场。万事利还开发了星座丝巾、生肖丝巾、鲜花加丝巾等产品,以迎合年轻人对礼品的需求。

其次,他还发现,现代中国家庭大都喜欢使用真丝棉被,因为它是健康环保的。针对这个理念,万事利开发了真丝枕套,能够保护女性脸部皮肤。围绕桑叶带来的中药功能,万事利新近推出了桑叶饮品,创造出颠覆式的喝茶方式。

“天地阴阳谓之文,如何做产品,天地人之间的关系是最重要的。”李建华认为,中国丝绸企业只有从文化上做文章,才能在产品创新方面取得突破。万事利完全打破了对丝绸只能做服装配饰的旧识,无论是它研发的可替代手机套还是丝绸汽车内饰,都证明了丝绸产业的无限可能。

化敌为友 中西合璧

但正当万事利蒸蒸日上时,李建华却觉得发展遇到瓶颈,收购国外公司,成为他提升自我的一个途径,他把目光投向了拥有120多年历史,专为众多世界奢侈大牌提供丝巾生产、设计服务的法国丝绸企业MARC ROZIER。当时这家公司由于缺少订单而境况不佳。

现在回忆起对MARC ROZIER的收购,李建华印象最深的是屡次被其拒之门外。长期的误解和法国人的傲气使MARC ROZIER拒绝中国人的收购要约。此时,合作伙伴起了关键作用,万事利聘请了一个法国团队为自己沟通,而汇丰除了提供资金支持,也为万事利提供了国际化视野和国际资源。在成功邀请法方来到杭州,参观完万事利丝绸博物馆,并与李建华深入交流丝绸文化和丝绸的未来后,敌视变成了尊重,2014年11月,万事利终于成功收购了MARC ROZIER。

此次收购给万事利带来了意想不到的收益。收购提升了万事利的技术,万事利将对质量的要求从“最好”变成“极致”。万事利还有幸请来爱马仕丝绸部门的CEO加盟,他告诉万事利如何做品牌:历史、文化基因、质量、传播缺一不可。李建华因而正式将凤凰作为万事利的文化基因,并立下要做百年企业的雄心壮志。“我们知道中国企业有很大问题,但只有与西方公司密切接触,我们才知道差距在哪里,才能做出好产品。”李建华说。当然,汇丰的助力不可忽视,因为汇丰既了解中国企业特点,又拥有国外的丰富渠道,双方的合作,进一步促成了丝绸业的东西方融合。

拥抱“互联网+”

李建华认为这是一个伟大的变革时代,全球化加快了交流,使万事利能够将质量做到极致、设计全球化,而移动互联网又完全颠覆了万事利的商业模式和渠道。

作为全国移动互联的典范,李建华在万事利开办了“移动互联+商学院”,每个月开一个班,使大学生走进万事利后,上第一节课就能赚钱,因为现在电子商务和直销已成为万事利的主要渠道。“渠道为王”的时代过去了,现在是产品为王,只要做好产品,网商自然闻香而来。”李建华说:“在这个令人兴奋的变革时代,内心有多强大,梦想就能走多远。”

通讯员 楼玉峰 本报记者 金乐平

争做智慧服务领军企业

徐立新:与时俱进再谱未来新华章

在这个万物互联的时代,社会的信息化、智能化程度越来越高,客户服务系统的部署和服务模式将更加智慧化。而浙江远传信息技术股份有限公司走在了时代前端,结合云计算、大数据、人工智能竭力打造智慧服务产品体系。远传技术董事长徐立新正是在杭州这一片创新创业的热土上成长的新一代浙商。

远传技术成立于2004年,成立之初企业立足于呼叫中心行业的软件服务。当问及当初为什么选择了这个艰难而春天的行业?徐立新回答说,选择呼叫中心行业作为自己创业的事业,也是远传技术立业的事业。之前就在通信行业工作多年的徐立新表示,创业是机遇与选择并存:“其实我和呼叫中心一直很有缘,原来在通信行业,我已经是开始做外包呼叫中心的经营管理了。呼叫中心这个行业日新月异的变化吸引了我,使我和我的团队决定在呼叫中心的技术创新和服务创新上能有所发展。我们一直在关注行业的变化,我们成为这个行业的第一代从业者而倍感自豪。”

远传技术公司专注呼叫中心管理软件的研发和市场拓展,公司自主研发的第一款产品就是“远传排班管理软件”。“行业的艰难,使我们边探索边实践,有历练,有汗水,也有喜悦。在我的创业道路上影响很大的有两次转折点,也是远传技术发展的历练。”徐立新介绍,她是在一次偶然与从事通信行业的友人交流中发现呼叫中心的“排班管理软件”一直都由国外垄断,价格居高不下。徐立新产生了要自主研发行业内第一个国内的“呼叫中心排班管理软件”的念头。通过近两年的产品研发,远传技术的软件产品在2006年春天由CTI论坛主办的第六届中国呼叫中心及企业通信大会上正式亮相,引起了很大的关注,这对于徐立新来说是企业发展之路上的第一个转折点,也是对于中国呼叫中心运营管理的一次很大的改变。

正如徐立新所说:“中国呼叫中心在2003年以前处于大规模建设阶段,建设之后便遇到了运营管理问题。可以说,我们是随着中国呼叫中心运营管理的成长而成长的。在我们第一次行业亮相的会议上,我记得当时几乎所有的参展厂商都是以建设为主,只有我们一家是做运营管理的。那时还有客户问我们什么是排班软件。随着运营管理的发展,如今是不会再听到这种问题了。”在后来几年的发展中,远传技术赢取项目机会凭借的不是低价,而是产品本身,通过产品的质量和和服务,以及对国内运营管理文化的理解,远传技术在运营管理领域这个细分市场上积累了大量的管理



思想与产品经验。

但是企业的发展之路并不是一帆风顺的,对于徐立新来说创业道路上的第二个转折点便是投资人对她的信任。企业的发展,资本市场也起到了很大的助推作用。在2008年,远传技术自身资金在支撑公司业务快速发展方面遇到了瓶颈,关键时刻,天堂硅谷对远传技术进行了400万元资金的天使轮投资,这对于远传技术来说是一次雪中送炭。此外公司又陆续得到盈鸣创业、恒生电子等投资,促使公司迈入快速发展的新阶段。这之后,远传技术果然没有辜负天堂硅谷投资人的信任,一直在不断前行发展,硕果累累,而天堂硅谷始终加强与远传技术的合作,实现共赢。面对这第二个转折点,徐立新不禁感慨道:“我们可以很自豪地说,在客户服务行业,我们是最专业的!选择我们是最正确的!”

十二载的开辟疆土,成就了如今远传技术在

中国呼叫中心行业中的品牌地位,远传技术在徐立新的带领下,已经成为国内呼叫中心运营管理系列软件的领军者,也是服务渠道运营管理专家。远传技术不仅为呼叫中心运营管理者提供软件技术服务,同时也为客户的管理提升提供咨询规划服务。在徐立新的带领下,远传技术2015年12月成功挂牌新三板。

未来之路,如何行走?远传技术已经有了更清晰的规划。“现今,远传技术的系列产品已经结合云服务、大数据以及人工智能等新技术的应用,成为客户服务行业的领军企业,致力于创造美好的客户体验。同时我们将致力于智慧服务,做物联网、智慧园区、服务机器人等相关项目,远传技术要做智慧服务行业中的领军企业。”徐立新对记者说出她美好的愿景:“远传人将与与时俱进,匠心凝聚,共谱未来新华章!”

本报记者 徐璐璐

“四明山”打造“最干净”的水泥厂

——记80后环保先行者吴良浩

近日,浙江四明山水泥有限公司拿到了宁波市鄞州区环境保护监测站的第三季度监测报告,企业生产过程中产生的噪声和废气都符合国家规定。

很多企业听说环保局要来检查,往往是避退三舍。但“四明山”反其道而行之,每季度主动邀请区环保部门前来检测一次。“去年以来,对于检测中发现的瑕疵,我们马上整改,在环保方面的投入达200万元。”公司总经理吴良浩说。

这样花钱花精力“自找麻烦”,何苦呢?吴良浩觉得这样值。

这位出生于1984年的老总,2008年起子承父业。当时,吴良浩认为,随着大气环境污染形势的日益严峻,这家生产了10年的企业碰到了新问题,原有的生产设备和生产方式,已不适应新环境标准的要求,企业的生存和发展面临着危机。“要生存,要发展就必须全部推倒重建。”吴良浩说。一测算,需要投入5000万元。那可都是真金白银。

但股东内部意见不一。最终,吴良浩说服其他股东,于2012年开建新车间,两年后投产。

在吴良浩的身上,体现出一种强烈的社会责任感,那就是办企业决不能以牺牲环境为代价。

这家企业老板从事这行几十年了。他说,水泥厂本来就是脏乱差的地方,环保达标了,产品合格就行了。这句话对吴良浩刺激很大。他想,一定要建造一家老一辈水泥厂长眼里最优秀、最环保的水泥厂。

在工厂推倒重建时,他是下了血本的,全面投入环保型生产设备及辅助设备。“造我们这样的生产车间,一般企业预算2500万~3000万元,而我们投入了5000多万元。”

据吴良浩介绍,水泥生产过程中产生的环境污染主要是粉尘、烟气和噪声。他们不惜重金购买具有国内先进技术的收尘器进行除尘,在每个可能会产生灰尘的点都安装了除尘设备。采用这种收尘器效率一般可达99%甚至更高,使粉尘浓度达到国家规定的标准。“以往堆棚是开放的,现在都是封闭式的。仓库也是封闭,接近零排放。”

在他看来,传统水泥业也能做成绿色环保产业。

吴良浩说,生产水泥40%的原材料是工业废渣,“四明山”一年能“吃”下10万吨工业废渣,鄞州区内明州热电厂等企业生产的工业废渣大部分由他们消化,成为保障城市环境安全的“净化器”。

这些工业废渣包括脱硫石膏、粉煤灰、煤渣、矿山碎屑等,都进入了“四明山”的水泥磨。如果没有这家水泥厂,不仅会加重这些废弃物的处理难度,而且成本会更高。这也是“四明山”对社会的另一种贡献。

省内外不少同行在参观“四明山”后都觉得企业在环保方面做得不错。但吴良浩觉得还没有达到他所需要的理想状态,还要继续努力。

他的目标是要办一家花园式工厂,在厂区河边预留了2亩土地,准备建造一个公园。下一步将对厂区进行立体绿化改造;利用厂房屋顶实现风能、太阳能发电……“今后要让人感觉不到这里是一家水泥生产企业。”吴良浩说。

张文胜

钱江伟:职校毕业生成为月薪10万CEO

今年21岁的钱江伟,2014年毕业于绍兴市柯桥区职教中心计算机专业,如今已是一位月薪近10万元的CEO了。

2016年3月,钱江伟成立了绍兴市笛凯电子商务有限公司,成为这家专门经营网络游戏公司的“掌门人”。这是钱江伟的梦想,因为从小喜欢计算机的他,一直渴望凭借自己的专长进行创业。

与大多数就读职业学校的学生一样,钱江伟的文化课成绩一直是弱项,以至对于初中以后的深造,他早已心知肚明:只能进职校学一技之长了。不过,与其他学生“万般不情愿”不同,钱江伟非常乐意去职业学校读书,专业也早已挑好,那就是他钟爱多年的计算机专业。

“其实很多人的观念需要转变了,读职业学校也是一个很好的深造机会,能学一门技术有什么不好?”钱江伟说,高学历不等于高能力,比起有的大学生毕业后,因为没有专业技能而找不到工作,职校生至少有一技之长。

虽然,钱江伟文化课学得不好,但从小对计算机网络颇有“研究”。当身边同学沉溺于网络,把电脑作为玩游戏的工具时,他早已把它作为赚钱的工具了。“从初二开始,我已经不打游戏,而是开始赚钱了。”钱江伟说,那时的他,帮人建网站网页、维护网站等,每月少则进账五六百元,多则上千元,日常开销用不着向父母伸手要。

进入柯桥区职教中心计算机专业学习后,很多同学感到迷茫,钱江伟就开始规划自己的未来。虽然父母都是普通的打工者,而从小有经商头脑的他却早已打算做一名创客,因此坚决不能辜负在职校的三年时光,为以后创业打下扎实的基础。

“钱江伟曾担任副班长,有较强的组织能力。在专业技能学习上动手能力强,思维新颖,创新能力突出,参加过网络竞赛集训。”这是他在职校读书时的班主任对他的评价。

2013年,钱江伟去一家大公司实习,当了近一年的网管。他说,虽然每月只有1400元的工资,但学到了很多。毕业后,他继续留在实习单位工作,因为对于一名刚入社会的毕业生,学习积累比薪酬更重要。

去年3月,钱江伟迈出了人生重要一步,在柯桥蓝天市中心广场开了一家属于自己的网络公司,利用自己的专业,实现着自己的梦想。虽然公司规模不大,但凭借着深厚的积累,很快打开了市场。

谈到未来,钱江伟说还有很多技能要学,如学习企业管理、不断创新技术……“下一步我将开发网游商城,并打算组建自己的技术研发团队,通过创新来提升公司的核心竞争力,当然自己也要不断‘充电’。”钱江伟说。

钱江伟坚信,只要有理想,脚踏实地地干,就能找到属于自己发光的舞台。不管怎么样,首先一定要有自己的规划,坚持梦想并为之努力奋斗,遇到困难不轻言放弃,这样离成功也就不远了。

钟伟 陈芳

国家发明专利产品



杭州体验馆:宾利酒店用品公司石祥路589号海外海商城二楼 13600523508 0571-86681099

水炭净™
竹炭全陶瓷净水器

江苏·宜兴市雅博环保新材料有限公司 电话:0510-87199998 18068379788 13771352167