德华集团 DEHUA GROUP

德華報

2020年4月28日／星期二
农历庚子年四月初六
内部资料 免费交流
浙企准字第E035号
全国优秀企业报
全国先进企业报

德华集团控股股份有限公司主办 ■第4期(总第168期) ■本期4版 http://www.dhwooden.com 全国免费服务热线:800－8573722

德清民融中心荣获“支持地方经济发展考核一等奖”

日前，德清县人民政府办公室公布了2019年度德清县金融支持地方经济发展考核排行榜，德清民间融资服务中心和其他3家银行，共同荣获“德清县金融支持地方经济发展考核一等奖”。

德清民融还通过坚持不懈的规范、高效经营，先后荣获“湖州市第十三届消费者信得过单位”“2019年度地理信息小镇税收贡献奖”等两项荣誉，为市、县经济发展作出了突出贡献。

8年来，德清民融积极响应省委省政府解决“两多两难”问题，以支持中小微企业和“三农”为宗旨，为民间资金与实体经济的有效对接提供了一个新平台，为中小微企业和“三农”融资增添了一条新路径。

2019年，是德清民融高质量发展的一年，供应方资金成交3206笔，总计89087万元，同比增长18.25%；需求方资金撮合成交1780笔，总计27.5亿元，同比增长32.39%。

德清民融注重企业文化建设，热心社会公益，努力“内外兼修”：内部环境倡导“民主和谐、文明安全、公平公正”的氛围，外部环境重在“收集、关注、遵守、融合”的创建，以效益性、安全性、流动性作为经营原则，努力为社会搭建一座放心、高效的“融资”桥梁。

通讯员 钱水菲

家居宅配体系

打造信息化“一键通”

2020年，兔宝宝家居宅配事业部加快信息化“一键通”打造，在全屋定制、门业、地板、儿童家居等板块全面推进“终端营销与后端生产”的信息化工业4.0进程。

这是兔宝宝进军大家居时代发出的“最强音”。

公司通过建设CRM系统，直接在前端采用生产软件生成订单，下单与接单同时采用CRM订单管理系统，从制作订单到拆单报价再到生产一步到位，整合设计、销售、生产、财务、仓储和物流等数据，提高生产质量，大大缩短了产品的交货周期。

全屋定制板块作为家居宅配事业部打造信息化体系的先行者，目前已实现CRM系统APP端与PC端自主查单，年底前还将实现公众号查单，订单信息更透明，终端体验度更好，让客户放心下单、自主查单。

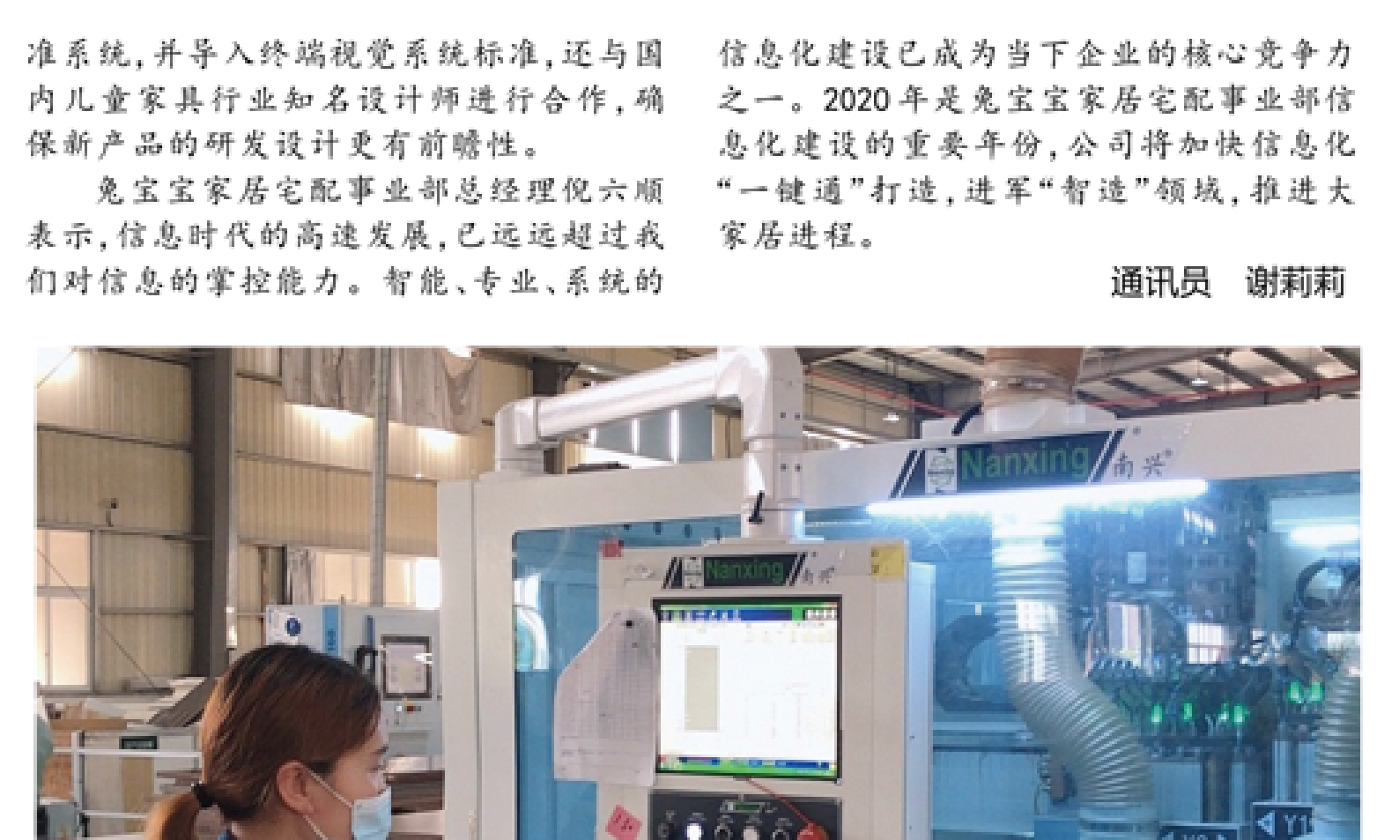
在柜体自动化包装线基础上，全屋定制板块还将投入“五金智能分拣”系统，实现五金智能分拣和柜体标准化包装同步。

门业板块已购置自动化、数控加工中心多台设备，为生产保驾护航。产品从单品类向多品类发展。基材走多层板或顺芯板贴科技木皮，表面采用UV涂装工艺，整体颜色风格与木饰面协调一致。

儿童家居板块已升级为V1/S1视觉标准系统，并导入终端视觉系统标准，还与国内儿童家具行业知名设计师进行合作，确保新产品的研发设计更有前瞻性。

兔宝宝家居宅配事业部总经理倪六顺表示，信息时代的高速发展，已远远超过我们对信息的掌控能力。智能、专业、系统的信息化建设已成为当下企业的核心竞争力之一。2020年是兔宝宝家居宅配事业部信息化建设的重要年份，公司将加快信息化“一键通”打造，进军“智造”领域，推进大家居进程。

通讯员 谢莉莉



德华小贷公司

支农支小 累计放贷超百亿

2009年成立至今，德清德华小额贷款有限公司一直深耕本土，积极探索普惠金融创新，助力县域经济高质量发展。与银行不同，小贷公司主要面向‘三农’、小微企业和个体工商户，为弥补信贷服务领域短板有重要作用。截止2020年3月，德华小贷累计放贷金额超百亿。

“三农”、小微企业和个体工商户由于种种条件，有时不能达到银行贷款门槛，使得生产经营陷入资金困境。这时，具有灵活优势的小贷公司成为其破解融资难题的可选项之一。

日前，我县一家主要以钢铁加工为主的小微企业，开发了一款新产品——集装箱角件。由于以前资金结算主要以重型机器厂财务中心电子存兑汇票为主，应收款较多，新项目缺乏资金一直无法实现规模化。

德华小贷得知这一情况，考虑到该企业对产品转型、技术升级的迫切需求，且条件符合放贷要求，便决定立即发放贷款，解除企业的燃眉之急。仅过了两天，该企业获得德华小贷280万元的资金支持。

拿到贷款后，该企业立即启动集装箱角件新产品开发，并顺利获得了出口订单。新产品年销售额预计能达到8000万元，取得了良好的经济效益。

除了小微企业，农村贫困户也是德华小贷特别关注的对象。在莫干山镇经营着一家饭店的老盛，每日忙得不可开交。“生意非常火爆，几乎每天都是客满”，老盛笑着说。

很难想象眼前乐呵呵的老盛曾经因为缺乏启动资金而不能开店营业。几年前，在饭店打工的老盛学艺有成，想自己经营一家饭店改善家庭条件。但苦于家中没有多少积蓄，老盛的“老板梦”迟迟未能实现。

一次偶然机会，老盛接触到了德华小贷的客户经理，在他的协助下，老盛仅用3天时间以最优惠的贷款政策得到了德华小贷10万元的贷款资金。“现在想来，很有感触。”老盛说，自己能有现在，多亏了当时那一笔资金。德华小贷的贷款有机制灵活、产品丰富、手续简便等特点，经过简化手续后的抵押、担保、质押等贷款方式好，操作更简单快捷。

此外，德华小贷还创新推出了“农户互保联保”“林权质押贷”“三农信用贷”以及专门推出扶贫扶弱的低利息贷款，主要针对自主创业的下岗失业人员、失地农民、返乡创业人员等弱势群体。

通讯员 林一萍

省发改委副主任来德华集团调研

4月16日，浙江省发展改革委员会副主任谢晓波率调研组，在德清县委常委、常务副县长陈亦平的陪同下，来德华集团调研。德华集团总经理程树伟、德华兔宝宝副总经理章剑陪同。

谢晓波一行参观了兔宝宝科研成果展示中心。程树伟详细介绍了公司的发展历史、创新团队及品牌荣誉，并对基础板材、家居宅配、科技木、胶黏剂等产品的研发工艺和创新优势做了深入讲解。谢晓波对公司坚持环保理念、倡导绿色消费的做法给予高度评价。

座谈会上，程树伟介绍了公司的经营情况，战略目标及员工到岗、产能恢复、防控措施落实等情况。疫情当前，国际国内经济形势面临下行压力，公司积极响应政策号召，落实好疫情防控和安全生产主体责任，积极做好供应链与销售渠道保障工作，为全面开拓市场做好充分准备。

谢晓波肯定了德华集团在经营和技术创新方面所取得的成绩，对公司面对疫情影响采取的各项措施予以认可，并关切询问了企业当前面临的困难。他表示，企业要坚定发展信心，当好制造业企业高质量发展的排头兵。

通讯员 潘唯

德华兔宝宝又获两项“质量”荣誉

近日，在中国质量检验协会主办的2020年“3·15”国际消费者权益日“产品和服务质量诚信承诺”主题活动中，兔宝宝被授予“全国产品和服务质量诚信示范企业”“全国质量检验稳定合格产品”两项荣誉，这也是公司连续两年荣获该荣誉。

“产品和服务质量诚信承诺”主题活动是国内具有重大影响力的“3·15”宣传活动，在维护消费者合法权益、引导企业提高质量诚信和产品品质等方面发挥了重要作用。

今年面对新冠肺炎疫情，中国质量检验协会早就搭建了“保价格、保质量、保供应”（简称“三保”）行动平台，1627家会员企业联合作出郑重承诺：既要落实“三保”行动，又要积极复工复产，坚持“价格不涨、质量不降、供应不断”，确保市场价格稳定、产品质量安全、相关供应充足。

兔宝宝也响应协会倡议，践行“三保”行动，在疫情期间有序复工，不断增强内生动力，倡导诚信消费，坚持质量至上，体现了一家民营企业的责任意识和品质意识。

通讯员 夏舒婷

兔宝宝板材荣获“影响力品牌”

最近，“中楹榜”网络投票活动揭晓，兔宝宝板材得到全国消费者大力支持，荣获“影响力品牌”荣誉称号，品牌美誉度再次得到彰显。

多年来，兔宝宝专注于健康饰材的研发、生产和销售，持续不断追求环保，注重产品品质。为走出同质化困境，公司提出“家居定制板材”新主张，致力于带动整个装饰行业的健康发展。

“影响力品牌”荣誉的获得，增强了兔宝宝用高标准为消费者缔造高品质家居环境的信心。

通讯员 夏舒婷

公司召开安环工作专题会议

4月10日，德华集团召开安环工作专题会议，公司副总经理徐伟达、德华兔宝宝装饰材料事业部副总经理徐应林及各部门、分子公司负责人40多人参加。

会议邀请了德清县环保局、安监局领导和消防专家来公司指导并授课，他们通过近几年发生在我县的典型案例，进行了细致的讲解，加深了与会人员对法律法规、环境管理、安全生产、消防演练等内容的理解，也对公司下一步有效开展安环工作提出了新的要求。

安环工作事关企业健康发展。在当前疫情管控的特殊时期，召开这次会议，目的就是强化安全意识，落实安全责任，提升公司安全管理整体水平。

会上，徐应林对具体工作作了部署。

徐伟达在总结发言中强调，安环工作必须强化主体责任，要纳入各级管理人员的绩效考核；必须强化培训和演练，要抓好在末端的落实；必须加强与专业人员的联系交流，要做到早发现、早预防、早整改，持之以恒，稳步推进2020年度各项工作。

又讯 4月1日和19日，为强化安全生产意识，确保安全工作有序开展，公司分别举行了两场培训。“集团安全管理人员培训”由兔宝宝安环部经理刘成刚授课，“特殊工种叉车人员安全培训”由兔宝宝装饰材料事业部副总经理徐应林授课。培训强化了学员的安全意识，增加了安全责任感。

通讯员 应旭强

供应中心将6S管理落实到位

4月初，兔宝宝装饰材料供应中心启动2020年度6S现场管理江苏站内审工作，恰好碰到一起发生在当地的火灾事故。内审组及时了解并以此为戒，对规范管理供应商安全工作提出更高的要求。

火灾事故发生后，当地调查小组对木材加工和家具制造企业进行全面调查，要求做好安全风险整改工作。清明节前后，该地区木业企业全部停产，等待安全检查合格后复产。值得一提的是，兔宝宝体系内合作工厂均在复工名单内，冠源木业更是其中的佼佼者，6S现场管理和安全生产受到当地政府肯定，在多次暗访、调查后立为复工标杆企业。

公司内审组依据检查结果来看，冠源木业现场管理水平相比之前有很大提升，车间划线明确，通道畅通，日常培训、消防演练记录规范，整体给人感觉焕然一新。内审当天下午，冠源木业正在进行一场消防演练，营造了较好的安全氛围。

冠源木业和其他供应商在供应中心指导下，科学有效做好6S现场管理工作，重视安全生产。供应中心也将继续做好管理、监督工作，将现场管理及安全生产的重要性与产品质量同等对待，在特殊时期练好内功，把安全风险降到最低，保障生产有序、经营有序。

通讯员 韩守攀

家居产业园消防安全重“演习”

4月15日，兔宝宝家居产业园消防安全演习在厂区举行，来自地板、橱衣柜、木门、胶黏剂公司等生产一线的员工和职能部门代表参加。

门业公司朱国强、胶黏剂公司刘继军分别现场授课，教大家干粉灭火器及消防水泵的正确用法及注意事项。随后，学员们通过认真演习，加深了对各类消防器材的了解和掌握。

当天，公司还请来居安消防专业老师为大家授课，讲述了火灾案例起因、处理过程分析等内容。学员们聚精会神、认真听讲，一个个生动、警醒的案例，提升了学员的消防、安全认知水平。

兔宝宝家居产业园重视消防安全工作，定期开展安全生产检查、消防安全演练，日常做好生产设备维护，消防用具的排查和整改工作，一方面加强安全教育培训，一方面落实安全生产责任制。

通讯员 谢莉莉

德兴兔宝宝

提升等级 下沉服务

4月20日，走进江西德兴兔宝宝生产车间，各工段员工正在岗位有序作业。经过坚持不懈的科学管理，公司日渐形成了“车间管理科学化、技术操作规范化、安全生产制度化、检查督查常态化”的管理格局。

2019年下半年，公司先后采购了刮灰机、砂光机生产设备，为革新技术、提高质量保驾护航。总经理林惠根每天到生产现场指导设备调试，在设备摆放位置、电源使用、安全防护等方面做实做细工作，不放过任何一个安全隐患，确保新设备能顺利高效运行。

通过规范管理、革新设备、培训技能等一系列举措，公司生产技术明显改进，产品质量大幅提高。刮灰机结合新砂光机工艺，解决了板面不平整等问题，成品等级率从96.8%提升到98%。刮灰机的使用还提高了一道坯板刮灰的产量，从以前的人工刮灰每月平均5万张，提升到现在的6.5万张，而人工工资成本由原来每张0.8元降到0.33元，生产效益明显提高。

今年公司新推16个生态板花色，公司领导还下沉服务，走访各地经销商协同做推广。据销售反馈，新产品反响较好，客户下单量提高。目前公司正在逐渐摆脱疫情影响，恢复产能，良好的市场环境也推动了公司健康、稳定发展。

2020年，公司将进一步加强车间科学管理，做好“人、机、料、法、环、测”的有机结合，让企业生产、质量管理精益求精，再上新台阶。

通讯员 郑桂英

装饰板公司

抢修设备 护航生产

4月20日晚上，德华兔宝宝装饰板公司正在加班作业，突发烘干机设备故障。该烘干机是德国进口高精密度设备，2008年购入。它烘干天然木皮的平整度及含水率都相当好，故障时间一长，会对生产造成不可估量的损失。

接到故障消息后，公司电工陈林武立即从家里赶到公司维修，初步判定为PLC故障。因当时不能检查出故障点的具体位置，准备明天找设备动力部一起维修。

第二天一上班，接到维修指令后，设备动力部第一时间来到装饰板公司，和陈林武再次检查、讨论、测试测量等，进一步得出结论，是PLC的一个输出模块（B&R2005，DO486）烧坏。

设备动力部马上在网上针对输出模块型号进行查询，得知贝加莱2005系（即B&R2005）产自奥地利，国内非常稀少，很早已停产。进一步通过查询，发现淘宝上有模块第一时间联系采购部购买。

4月22日上午9点多，模块到达公司。设备动力部和陈林武一起安装调试后，看到启动电源指示灯显示正常，烘干机运行无异常，参与整个维修过程的人都松了一口气。

从确定故障原因到联系采购部购买再到安装调试及顺利恢复生产，前后不到两天时间，简直是个奇迹。这场快速高效的“抢修保卫战”，正是装饰板公司和公司设备动力部合力的结果，全面考验了团队分析、解决问题的能力和技术维修专业能力。

通讯员 陆沈祎

德华简讯

柏斯乐器总裁来德华调研

最近，柏斯乐器集团总裁吴天延一行来德华调研，兔宝宝装饰材料事业部副总经理徐应林、兔宝宝科技木公司副总经理吴云刚等陪同。吴天延先后参观了兔宝宝产品展示中心、科技木划切车间、珠江德华钢琴展厅等，了解了科技木、顺芯板、免漆板等各种木制品的研发成果，对科技木“源于自然，胜于自然”的功效赞不绝口，还详细了解了科技木的工艺特点、制造流程和生产现状，表示期待合作，共赢未来。

通讯员 林高顺

礼仪培训重“规范”

4月18日，集团公司及分子公司40多名与接待有关的员工参加了《商务礼仪接待执行规范》培训。德华集团行政部副主任姚坚担任主讲老师，课程围绕“电话、接车、引领、会议、宴会、送客”等“六规范”展开。姚坚授课风格灵活，善于调动气氛，培训一致获得学员好评。通过半天培训，大家表示受益匪浅，对今后有效开展商务接待工作带来指导作用。

通讯员 沈红莲

供应体系直播“文化”

最近，兔宝宝两大事业部供应体系举办了以企业文化为主题的视频直播培训，由文化建设部经理殷锋文主讲。通过全面、系统的核心理念讲解，培训引导员工统一思想，让企业文化真正融入到工作中去，助推公司战略发展。供应体系及各分子公司共计150多名学员参加培训。

通讯员 肖影霞

商学院举办人事培训

3~4月，兔宝宝商学院举办了三期行政体系《人事培训》班，来自各分子公司的25名行政人员，学习了《招聘技能与流程》《人事管理办法》《定岗定编实操》《人事实操及答疑》等课程，为尽快进入工作角色、熟悉人事制度、掌握技能流程、履行工作职责等打下了基础。

通讯员 邵岚

地板环保行喜签1150单

4月18日，兔宝宝地板“环保中国行·超级工厂购”直播活动在全国近百个城市举行，获得数万人次的关注，还共享了千万元超值让利及3999元免单大奖等优惠，活动喜签微信订单1150个。直播活动作为工厂补贴让利消费者的再升级，在满足消费者置办地板需求的同时，进一步传递了兔宝宝绿色健康的品牌理念。

通讯员 严立洪

小故事 大智慧

还差2元钱

一男子去买车，需要10万元，男子只带了现金99998元，差2元。他发现门口有个乞丐，走过去对乞丐说：“求你了，给我2元钱吧，我要买车！”乞丐听后，大方地拿出4元钱递给男子，说：“帮我也买一辆。”

启示 如果你完成了九成以上的任务，那么任何人都可以轻而易举地助你成功。相反，你若什么都不做，神仙也救不了你。

通讯员 沈红莲

兔宝宝地板向“全维度渠道”发力

2020年，兔宝宝地板厚积薄发，继续扶大做强，构建壁垒，招募更多有资源、有实力的大经销商。在保持传统专卖店的同时，积极开拓工程代理商、电商平台、易装、装修公司、连锁商业等新型渠道，争取三年内实现华东市场县一级和全国千强镇的全覆盖，其他区域市场实现县级以上全覆盖。

兔宝宝地板向“全维度渠道”发力，全面提升渠道质量。一方面通过腾笼换鸟的方法，逐步淘汰年销售量低、终端形象差的门店，以四星、五星店入手，推进终端形象升级，实现终端市场形象“质”的飞跃。另一方面积极优化产品结构，推广高端市场“汤豪斯大师作”系列产品，推动高质量、高附加值产品抢占市场，帮助经销商提升市场竞争力和赢利能力。

“融合发展”体现了地板公司与板材销售公司“同步区域划分、合署办公”的协同发展理念。公司积极响应“易装”万店计划，从营建等方面率先突破，加强与橱衣柜、木门、儿童家居等品类的交互融合，共享资源拓展市场。此外，公司还将推动促销联动融合，打通各品类销售软件与广告的融合统一，加大各品类的线上线下联合促销，充分发挥兔宝宝品类齐全的优势。

公司还将以家装公司为突破口，提升销量：对大型连锁装修公司安排专人服务，定期走访评估产品结构和展厅形象，保证市场竞争力，力争已布点装修公司进入其供应商前三名；加强与装修公司设计师、项目经理等人员的互动，增强其对兔宝宝品牌的认知，提高产品粘性；有组织地举行游学活动，“请进来、走出去”，更直观地实行品牌推广；根据客户需求与竞品动态，不断完善产品结构，提升产品竞争力。

“招商、产品、服务”是乡镇市场经营的三个重点，缺一不可。公司还将聚焦全国千强镇，以专卖店形式布点，华东各区域指派专人负责乡镇业务，并通过公司“直接服务+经销商配送/公司直接配送”相结合的模式进行市场开发。

2020年，兔宝宝地板将持续保持“全维度”渠道活力，进行科学有效的渠道管理，提升经销商服务质量，实现管理效益最大化。

通讯员 俞炳

易装模式 四大创新看“定制”

兔宝宝致力于室内环保装饰材料的研发、生产和销售，基于环保板材优势，及为满足年轻消费群体的定制需求，公司还整合了“设计、产品、供应链和服务”，顺势而为推出易装模式，用心做好健康家居顾问。

经过两年时间完善与发展，兔宝宝易装不仅在兔宝宝体系内产生了较大影响，也在建材和定制行业引起高度关注。

模式创新：定制家居市场已进入“下半场”。兔宝宝易装作为后起之秀，以兔宝宝环保板材为主材，通过易装门店提供测量设计，授权加工中心生产制作，同城或城际物流配送，专业团队精心安装服务，为消费者居家空间定制产品提供一站式解决方案。兔宝宝易装借力兔宝宝环保板材的优势与市场影响力，结合易装模式特点，制定出一套行之有效的“易建店、易设计、易学习、易推广、易营销、易生产”等“九易真经”组合拳，系统性解决运营各环节瓶颈问题，为业务推行打下良好基础，从而实现快速发展。

渠道升级：全国有3000家健康饰材专卖店，兔宝宝易装积极动员优质板材经销商，参与到易装模式的转型和升级中来，加快推进易装发展。2019年，全国分批次召开易装模式宣导会累计25场，有近1200人参会。还通过全国巡讲方式，不间断宣导与推广易装模式。兔宝宝结合市场和饰材门店情况，按照独立店和综合店制定不同版本营建标准，提供标准化的门店营建方案和相关支持政策，两年共开设了400家易装馆。

E-maker布局：目前，定制家居行业存在市场红利消失、运营成本升高、行业人才紧缺、引流获客难等问题。经过分析市场运营难点和痛点，兔宝宝易装针对性调整运营策略，打造一城多店、一商多店新渠道布局模式。创新E-maker借力定制行业优质成熟资源，打造1+N终端模式，构建万家社区店，有效提升了渠道的快速布局和运营能力。

产品环保：好的运营模式需要好的渠道、好的团队、好的服务，更需要优质、高性价比的产品。“好板材才有好衣柜”，兔宝宝易装使用兔宝宝环保顺芯、多层、细木工等基材家具板，为消费者提供不同风格款式、不同功能组合、不同价格区间的全空间定制产品。实木板材的环保品质，颗粒板定制产品的价格，只为满足不同客户环保装修、健康居家的定制需求。

通讯员 王莫

工装业务 提升城市居家品质

4月20日，从兔宝宝工装业务事业部传来消息，2020年公司合作的金地集团又诞生了“江西南昌青云府、昆明M地块、广东林森艺境、西安西沣公元、金华大境花园”等8个项目，预计金额4000万元。这些项目的诞生，再次提升了当地城市的居家品质。

工装业务事业部作为兔宝宝四大事业部之一，是兔宝宝整体战略的一个重要组成部分。近几年来，公司与时俱进，依靠环保和品质，全力进军全装修工程的市场开拓，并对未来发展充满信心。通过几年合作，已积累了仁恒地产、荣盛地产、中海地产、祥生地产等大量优秀工程客户，强强联合，也发挥了双方的品牌、渠道、管理、服务等综合优势，共同致力于为城市建设打造更多更有品质的房产项目。

金地集团，是其中优秀的工程战略客户代表。于1988年初创立于中国深圳的金地集团也是一家上市公司，为中国超过60万户家庭提供标准化、系列化的住宅与社区商业产品，是中国建设系统企业信誉AAA单位、房地产开发企业国家一级资质单位。

2019年，兔宝宝与金地集团正式达成战略合作，还连续两年被评为“金地集团木地板集采供应商”，为公司工程业务发展迎来重大突破。已先后合作完成了“金地昆明九樾一二期、金地沈阳铁西檀府、金地东莞艺境天成、深圳龙城中央”等项目。

2020年，为实现整体销售目标，工装业务事业部将牢牢把握“一二线城市全面进入精装时代的向好政策”，并以此为重点突破口，以国内精装配套业务为主线，延伸产品品类，以产品多元化布局抢占行业先机，实现木作一体化。在加大客户开发力度的同时深耕重点区域，通过将项目做精做细，提升重点客户业务量。

通讯员 沈敏槫

今天永远是起跑线

——木门市场部副经理潘庄剑

2009年的冬天，一名年轻人踏进兔宝宝木门，从第一天接触生产木工组开始，就义无反顾和木门结下不解之缘。他一步一个脚印，不断成长、自我超越，他就是兔宝宝木门市场部副经理潘庄剑。

第一年，潘庄剑在生产木门组，学习每个工段的生产工艺，努力提升基础知识；第二年，他来到售后服务部，负责工程对接、售后服务等工作开展；然后又转战销售，对业务产生了强烈兴趣。

当年在温州某市场遇到的一名客户，成为潘庄剑的首位客户，记得他只跟踪了短短两天时间，就成功说服经销商签约。这次难忘的经历让潘庄剑找到了成就感，他觉得一切工作有了动力。

三个月后，他来到上海负责销售和招商工作。大城市的资源和无限可能给他带来前所未有的机遇和挑战。那个时候上海只有两家兔宝宝，销售任务很重，潘庄剑相信办法总比困难多。

花三年时间，通过团队共同努力，潘庄剑在当地开出15家木门专卖店，销售额从原来的100多万增长到3年后的500多万，打了一个漂亮的胜仗。到2017年，上海区域销售额已突破千万元，门店20多家。

2019年由于工作需要，潘庄剑又来到安徽，开始全新的事业征程。面对完全空白的区域，潘庄剑凭借胆识和经验，大刀阔斧进行市场开拓，想方设法提升内部管理，通过半年时间，圆满完成各项工作任务，职业形象再次得到确立。

通过十多年的经验积累，目前，身为公司市场部副经理兼招商部经理的潘庄剑，已拥有一套属于自己的招商思路和工具，在工作开展中更加游刃有余了。除了招商，他还兼顾讲师、培训活动、产品开发、物料开发等工作，大家亲切地称他“潘老师”。

潘庄剑是一个开朗、热情、富有自燃力的管理者。“只要还有明天，今天永远是起跑线”——这句话，也成为他和团队用来警醒和自勉的座右铭。

通讯员 沈丹娜

经销商风采

卞海英

兔宝宝是我一生的事业

提起甘肃兔宝宝当家人卞海英，在甘肃板材行业这个圈子，大伙都对她敬佩有加，因为她一边经营兔宝宝事业，一边热心于当地社会事务，作为一名创业女性实属不易。

卞海英是一个地地道道的德清人，自进入建材行业以来，就和兔宝宝品牌一起扎根于大西北，一转眼已过去20年。

当她选择兔宝宝的那天起，就坚定了把经营兔宝宝当作一生的事业。在管理实践中，卞海英将自身敏锐的市场洞察力和兔宝宝发展目标结合起来，依托一支“敢吃苦，敢拼搏”的团队，在当地建材市场乃至整个甘肃省都取得了影响力，兔宝宝品牌形象深入人心。

甘肃相比于江浙沪等区域，处于落后发展阶段。刚创业时，落后的市场消费观念，低下的消费购买能力都没有让卞海英有半点犹豫和退缩，她认准了兔宝宝的品质和发展前景，通过不断开拓进取，用心经营，甘肃兔宝宝一次次蜕变成长，实现了一个又一个华丽转身。

1999年专卖店员工不到3人，当时以销售贴面板为主，销售额只有100万左右；2005年，兔宝宝在全国推进专卖体系建设，甘肃兔宝宝与时俱进，并积极开发二级分销渠道，兔宝宝在甘肃如雨后春笋，节节生长；2014年，专卖店销售额已突破1000万；2015年开始，卞海英下沉服务，给予分销商价格和物料等方面的支持，2016年销售额突破3000万；2018年，甘肃兔宝宝销售额同比增长20%左右，已累计开发了70多个分销商，2019年销售破亿。

作为一名坚强精干的女性管理者，卞海英一方面在商场游刃有余，一方面推崇人文管理，以女性管理者特有的细腻和耐心，给予团队充分的学习和成长机会。同时，在选择每一位分销商过程中，卞海英付出了很多心血和精力，她经常在工作中举一反三、总结经验，为更好开拓市场打基础。

天祝县，是甘肃省武威市的一个藏族自治县，全县人口17万，除去牧区和偏远乡镇，县城人口不到3万人。经过考察，卞海英在众多建材商家选择了孙永军，当得知孙永军前期资金周转有问题，便交代财务全力支持，还经常抽空和孙永军交流业务、帮扶发展。经过3年时间，2019年天祝县兔宝宝销售额达到240万，这是一个非常好的业绩。卞海英对业务团队说：“不是市场不好，不是品牌不好，重要的，要找到对的人做对的事！”

在忙碌的创业过程中，卞海英还被当选为甘肃省女企业家联合会执行会长，被甘肃省兰州市妇联评为“最美家庭”。作为一名新时代的创业女性，卞海英有了更为广阔的发挥才华的天地，她在服务地方经济、文化的同时，也把兔宝宝环保理念带到千家万户，让兔宝宝成为当地最响亮的建材品牌。

通讯员 贾非

加强文化培训 推进落地建设

编者按 兔宝宝企业文化建设部推出的不同形式、不同载体的“文化学习”，成为这个春天、特殊疫情时期下最好的养分。它需要全体兔宝宝人持之以恒的跟进和输出，让这颗“文化种子”发芽、生长，直到成为前进路上生生不息的力量。

生产体系 6S技能和文化素养双提升

4月21日，兔宝宝举办了以6S管理及企业文化为主题的培训班，各分子公司生产部负责人、车间班组长等40多名学员参加。企业文化作为其中一场“重头戏”，由品牌建设中心文化建设部经理殷锋文主讲。为使学员深入了解企业文化，殷锋文通过视频分享，围绕“兔宝宝文化大厦”主题，着重向学员解读了企业文化的核心理念。学员来自于生产一线，殷锋文还通过仓库管理员汤森繁的故事，为学员阐述了“精益、敏捷、标杆、智能”的生产理念，及“以人为本，重在预控”的安全理念。培训有效提升了车间班组长的6S技能和文化素养。

通讯员 肖影霞

地板销售公司

在工作中互学

4月7日，兔宝宝地板“业务精英锤炼计划”培训举行，共有48名业务员参加。培训邀请品牌建设中心文化建设部经理殷锋文主讲企业文化课程。

通过3个半小时生动讲解，全体业务员了解了兔宝宝文化的哲学架构和体系内涵，深化了对价值观、愿景、使命的理解。为有效落地文化工作，业务员表示，将通过出差机会，把文化核心理念灌输给经销商团队，在工作中互学，和经销商共学，共同助推地板战略目标的实现。

通讯员 姚文燕

供应中心

服务供应商

2020年4月，兔宝宝供应中心管理部深入江苏、山东等区域，以面授会议的形式，对多家板材供应商宣讲兔宝宝企业文化，帮助供应商了解座右铭、使命、愿景、价值观等核心理念的内涵和功能。

通过学习，供应商表示要借鉴兔宝宝企业文化建设经验，不断建立和完善自身文化，增强凝聚力，强化品质管理，为兔宝宝“大家居大健康”事业添砖加瓦。

通讯员 韩守攀

德兴兔宝宝

文化宣导进车间

自4月以来，江西德兴兔宝宝文化专员通过管理者培训、面对面授课、考试评估等不同方式，层层落实文化宣传工作。为让员工深入了解价值观、使命、愿景等核心理念，公司还把“文化宣导”带到车间，有目的地进行传播，形成文化的末端生产力。

走进车间，只要是休息时间，就会看到员工自觉拿出手机学习微信，并和同事相互讨论，形成良好的学习氛围。今年是企业文化的提升年，公司将借助兔宝宝学习平台实现文化落地、管理提升。

通讯员 谭慧芳

德华人

珠江德华钢琴的“总检一哥”

有那么一批人，自珠江德华钢琴成立之初就在了，默默耕耘，不离不弃，把自己最美好的年华奉献给公司，自己也从中得到了成长——正是因为有这样的员工，才有了公司的发展，而姚旭就是其中的优秀代表。

珠江德华钢琴质量总检姚旭，在公司最重要的“调音”岗位一待就是15年，多年来，他不断提高调音技术，钻研调音方法，从一名普通调音师成长为公司的质量总检，其中付出了很多。

自入职以来，姚旭严格遵守公司各项规章制度，工作认真负责，在生产一线积累了丰富的管理经验。晋升为质量总检后，他更加高标准要求自己，用经验和技术把好质量关，还帮助公司培养了很多调音师。每天，他沉浸在工作中，对员工提出的问题有问必答、有求必应，正是这种奉献精神，使他在同事中间有了良好的口碑，也使培养的调音师上手更快，推进了公司的良性发展。

众所周知，调音不单单是一份手上的技术工作，还需要很多知识来支撑，只有不断学习、不断改进，将书本知识转化到实践中，并从实践中总结经验，才能让自己的调音技术越来越精湛。几年前，姚旭还取得钢琴调律高级职业资格证书，也是公司目前唯一的高级调音师。

作为公司的“总检一哥”，姚旭沉下去，把看似枯燥乏味的调音工作做得津津有味，他认真检查每台钢琴，不管是钢琴外观还是内部整理，都要经过仔细检查，确保每台钢琴送到客户手中，都能展现它们最好的状态。

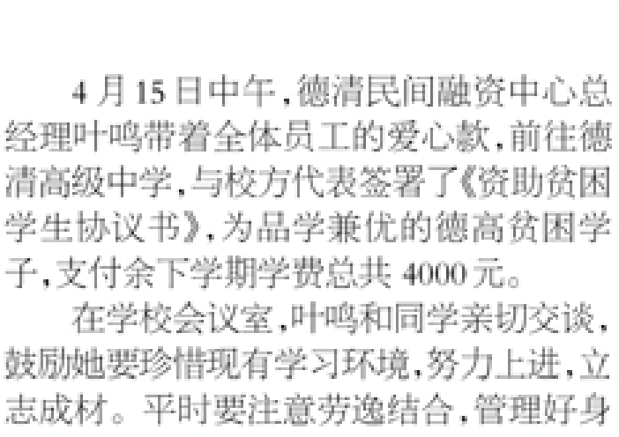
在姚旭和其他同事的共同努力下，公司的钢琴工序不断得到改进，质量管控越来越好，质量得到提升，销量年年增长。

通讯员 章靖煜

慈善之行

民融中心

爱心助学德高女生



4月15日中午，德清民间融资中心总经理叶鸣带着全体员工的爱心款，前往德清高级中学，与校方代表签署了《资助贫困学生协议书》，为品学兼优的德高贫困学子，支付余下学期学费总共4000元。

在学校会议室，叶鸣和同学亲切交谈，鼓励她要珍惜现有学习环境，努力上进，立志成材。平时要注意劳逸结合，管理好身体和精力，才能更好地实现人生价值。

爱心助学，是民融中心近期推出的公益活动之一。学生是祖国的未来，公益助学很有意义。叶鸣认为，一家优秀的企业，不能只看重经济效益，还应该注重社会效益，力所能及承担社会责任。

通讯员 钱水菲

高潜人才“业柏”来

“业柏计划”作为商学院“基业长青”人才培养与开发体系的重点项目，因在领导力提升、人才梯队建设、组织管理价值、学习型组织建设等方面取得卓有成效，被评为2019年德华集团创新二等奖。

商学院的人才队伍建设，是保障公司业绩从十亿向百亿冲刺的重要保障。于2018年4月启动的“业柏计划”，不管是项目设计、学员选拔还是项目实施等，都有别于其他培训项目，体现了一个“新”字。它一方面完善人力资源管理体系，一方面拓展职业发展通道，给组织注入新的活力，使组织具备持续学习的能力，促进了干部队伍结构建设的完整性。

目前“业柏计划”分设两个层级，高潜两个班级、中层后备一个班级。其中2018届高潜班已完成两个年度的培养培训，2019届高潜班已完成一个年度的培养培训，两个高潜班共有87位学员，截至目前已有32位学员在职务上得到晋升，晋升比率高达37%。

“业柏计划”培养对象主要是业绩突出，认同企业文化，愿意与公司共成长的具有一定培养潜力的骨干型人员。它作为中高层人才的储备池，通过前期识人、培训育人、实战用人，为公司发展培养高素养的管理人才。该项目通过系统化、科学化、中长期的培养计划，致力于提高组织的竞争力和创新性，为组织持续发展提供人才源动力。

“领导力提升”像一条主线贯穿于整个“业柏计划”项目的始终，并从项目设计、项目运营、项目结项等方面形成闭环。通过课程学习及课题研究，不断提升“高潜人才”的领导能力，培训学员也实现“从自我管理向管理他人、从业务专家向管理专家、从个人英雄主义向团队领军人物”等“三个转型”。

在项目执行过程中，兔宝宝商学院与第三方培训机构成立了专业项目小组，根据不同学习阶段和学习内容，在课前、课中、课后对学员的学习状态、学习效果、学习潜力等进行评估和跟进，输出学习成长报告，为组织在人才梯队建设及人员晋升方面提供一定的参考建议。

通讯员 杨丽媛

总编：徐伟达 主编：王海霞 E-mail:854269213@qq.com
地址：浙江省德清县武康镇临溪街588号4楼 承印单位：杭州万星印务有限公司