德华集团
DEHUA GROUP

德华报

2020年5月28日／星期四
农历庚子年闰四月初六
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5期(总第169期) ■本期4版 http://www.dhwooden.com 全国免费服务热线：800－8573722

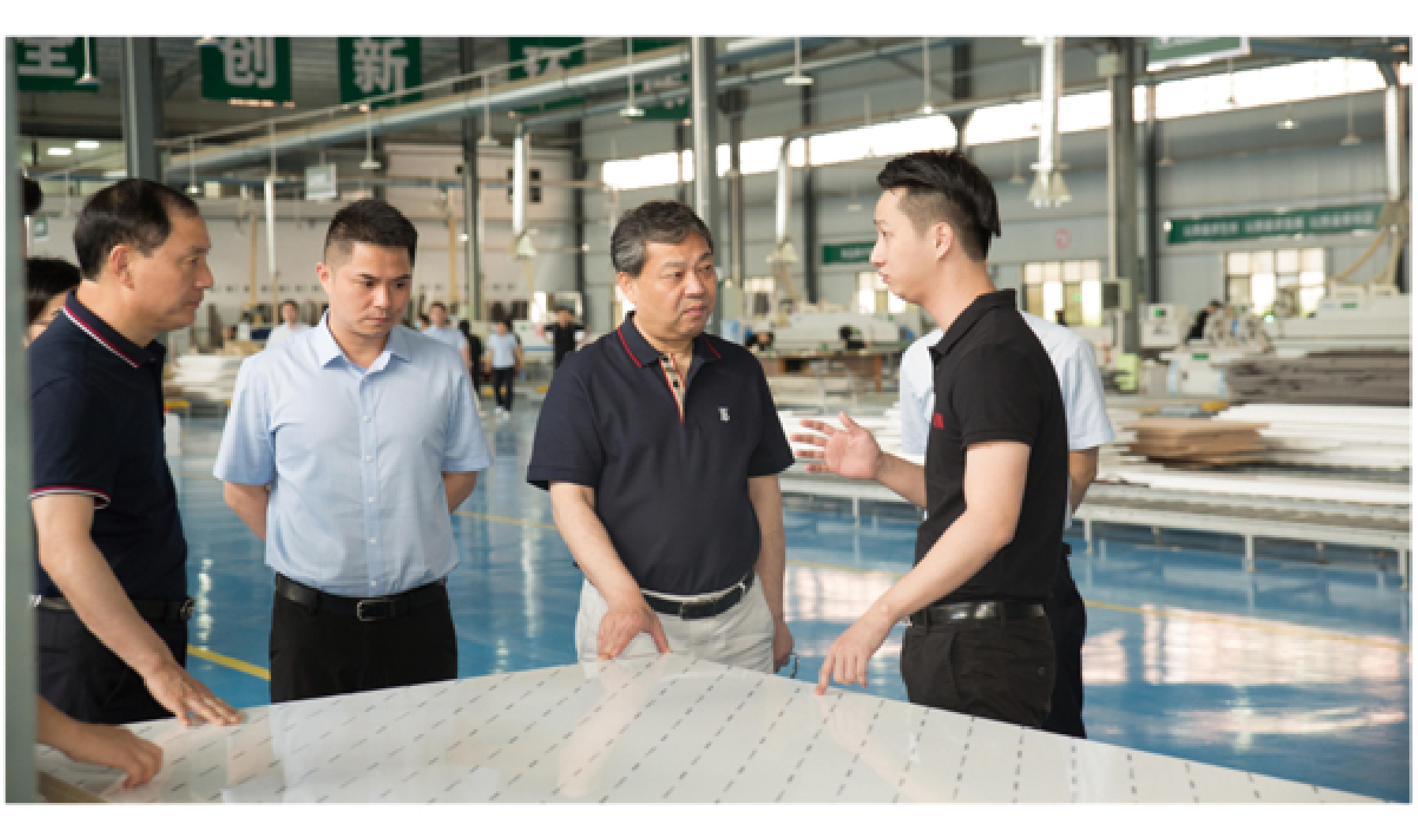
丁鸿敏参加易装E－Maker巡游活动

5月25~28日，德华集团董事长丁鸿敏、德华兔宝宝总经理陆利华带队，组织开展全国第二次易装E－Maker巡游会议，共有32人参加。

兔宝宝易装模式推行三年来，市场认可度与影响力快速提升。第一次巡游会议取得显著成效，各地经销商纷纷响应，要求公司尽快组织开展第二次巡游会议，以便经销商更直观、深入了解易装模式及社区店布局和经营。

此次会议通过泉州、厦门、合肥、南京等四地巡游形式举行。全体会议人员通过实地走访、考察四地易装运营模式，听取经销商经验分享，对兔宝宝易装E－Maker项目、业务团队、加工中心、服务内容等定位更加清晰，目标更加坚定。

在首站泉州，丁鸿敏和全体巡游人员参观了6000平方米的标准化易装加工中心，整体环境和运行管理让人印象深刻。在随后举行的分享会上，泉州易装加工中心负责人陈东晓介绍了“中心”整体运营和渠道建设情况。



丁鸿敏希望大家向泉州学习，以进取精神紧跟公司战略步伐，不断与时俱进，把当地的易装事业发展到新的高度。

在厦门巡游时，全体巡游人员学习了如何打造一个优秀的易装团队；在合肥，大家再次见证了E－Maker项目的成功实践。在南京，丁鸿敏感谢易装团队为推动全国易装项目发挥了先行者的作用，希望大家同心协力，打赢兔宝宝易装模式的最终战役。

陆利华对易装项目作指示，他指出，易装是一种经营模式，要整合经销商、加工中心、公司三方力量，杜绝“兵不知将、将不知兵”的情况，公司要积极扶持经销商转型，成立项目小组推进，并做好方案评估和综合服务工作。

通讯员 施畅

强化线上服务 着力助企惠企

到2020年5月，德华小贷在行业内率先推出“互联网＋产业链金融”模式，通过金融科技精准支持兔宝宝产业链发展，已整整3年。

在这3年中，德华小贷始终以深化产业金融、助推兔宝宝产业链做大做强为出发点和落脚点，坚持合作共赢、服务优先，陆续推出了一系列产业链定制金融产品，合作和服务的产业链客户累计超过200家，累计发放各类贷款（含湖州银行）超过15亿元。

2018年，德华小贷与湖州银行签订战略合作协议，借助商业银行创新融资方式，拓宽融资渠道，深入推进绿色产业和绿色金融融合发展，提升了兔宝宝产业链的整体竞争力。

德华小贷在支持供应商扩产增量、经销商经营模式转型、改善整个产业链体系现金流、提高周转效率上发挥了积极作用。疫情时期，德华小贷和产业链客户更是风雨同舟，不离不弃，还开辟放贷“绿色通道”，专设金融服务热线，提供线上服务。

兔宝宝重点区域某经销商，因受疫情影响，经营的门店停工了，而恰逢银行经营贷款到期。公司在了解经销商资金需求后，引导客户寄送资料，并结合销售公司提供的经销商经营数据、客户提供的财务数据、征信报告等信息先行审批，实现全程线上签约、线上授信、线上放款。从企业申请到首次放款不到5天时间，较好解决了企业资金的“燃眉之急”。

因疫情期间异地授信业务办理难度较大，公司应需而变，通过金融科技与创新业务融合，快速升级线上化金融服务，为经销商及供应商复工复产提供“金融专项定制方案”。面对一部分经销商资金紧张、市场萎缩等困难，为其设立了专项审批通道，专人专岗及时跟进单笔贷款，全力保障金融服务。还下发经营性贷款“普惠富业贷”产品，高质高效助力经销商走出困境。

在此次疫情中，德华小贷的另一名客户，因得益于3年来公司对他的持续资金扶持，不断扩大产能，发展迅速，2017年产值顺利突破1亿，2019年产值突破5亿元，他也因此成为公司产业链金融战略的合作伙伴。

截止5月24日，湖州银行产业链授信客户超过150户，授信金额超过4亿元，累计发放贷款7.95亿元，合作贷款余额已近2亿元。

通讯员 林一萍

刀刃向内 勇担责任

兔宝宝首创行业“公证检测”

裁切、封样、签字、送检……5月9日上午，兔宝宝“公检小组”来到位于郑州的融创中原壹号院项目现场，在甲方河南融创全界置业有限公司和两家乙方装修公司苏州金螳螂建筑装饰有限公司、浙江银建装饰工程公司的代表参与下，首次公开抽检了工程项目中使用的兔宝宝难燃板，对“环保性能”“燃烧性能”等多个指标进行定向检测。

近几年来，随着精装房不断普及，全国工装渠道快速发展，难燃板市场出现了大量低价竞争、以次充好的现象。“这一方面留下了重大安全隐患，威胁到消费者生命财产安全，另一方面不利于整个工装市场的健康发展，”兔宝宝装饰材料销售公司总经理赵建锋说。为此，兔宝宝敢为人先，在行业首创“公证检测”活动，主动刀刃向内，肩负起企业和社会双重责任，呼吁业内企业补偏救弊。

三方参与，公开公正。为了顺利推动公检，今年，兔宝宝制定出公检方案，成立了由监察部牵头，研究院、供应中心、工装部、售后部等7个部门组成的“公检小组”。该小组独立于兔宝宝体系，只对董事会负责。每一次公检兔宝宝还会邀请项目方、装修公司的代表参与，确保公检公开公正。

具体检测工作由权威机构进行。赵建锋介绍，每一次难燃板签字封样后，将分别送至国家防火建筑材料质量监督检验中心、国家人造板与木竹制品质量监督检验中心检测并出具检测报告，到时公司会向全社会和全体消费者公开检测结果。

此外，每个公检项目分“首批产品到货”及“施工进度过半”两个阶段抽检，公检费用由兔宝宝承担。2020年兔宝宝计划启动工程质量抽检项目共50个，全国各大城市会结合不同工程项目开展。

通讯员 王海霞

时评

成就对方 点亮自己

“公证检测”，不仅体现了一家公司对产品的自信，还有对人和未来的自信，更是见证了质量管控的最高境界。

在春暖花开的时节，兔宝宝勇立时代潮头，胸怀企业责任和社会责任，代整个工装市场发声，以实际行动向“品质工装”迈出重要的一步。对企业来说，一个点子从诞生再到落地，需要决心，需要不折不扣的执行力，需要精益求精的质量管控，更需要人与人之间的高度信任和配合。

做有良心的产品，和做有良心的企业一脉相承——“公证检测”，在社会责任的驱动下，在“厚德精业”价值观的指引下，兔宝宝敢于检视自己、挑战自己并超越自己。

可喜可贺的是，这不是一家企业在孤军作战，兔宝宝在点亮自己的同时，也在成就对方——具有相同理念、相同品质观的企业必将抱团形成合力，通过重新定义“性价比”，重新确立“品质、价格、标准和服务”，坚持“品质选材、品质施工、品质安装”，从而实现“公司、合作伙伴、消费者”多赢。

这是一个最好的时代，这是一场史无前例的“品质保卫战”，兔宝宝站在行业前沿，立足工装市场，以君子之风不断点亮自己，树立全新品牌形象，为实现“成为中国的世界级家居装饰品牌”的企业愿景而努力。

公司和林科院举办战略合作研讨会

5月21日，第五届德华兔宝宝和中国林业科学研究院战略合作研讨会在洛漾半岛会议中心举行，中国林科院木工所原所长、国际木材科学院院士叶克林、中国林科院木工所书记黄冰、副所长吕斌，浙江省林产品质量监测站总工程师方崇荣，德华兔宝宝总经理陆利华等领导和专家出席会议。战略合作研讨会由兔宝宝副总经理詹先旭主持。

公司和中国林科院木工所合作于2006年，先后在“国家863计划、国家十三五重点研发计划”等方面取得丰硕科研成果。此次研讨会围绕“创新驱动发展，规划指引未来”主题展开，通过评审《研究院五年规划》，共同探索加快科技成果转化发展的路径。

陆利华在研讨会上致辞，对各位领导、专家和嘉宾的出席表示诚挚欢迎，对多年来林科院木工所的全力支持表示感谢。陆利华指出，技术创新工作是公司发展的五大法宝之一，公司一直重视创新工作开展，今后要一如既往加强互动交流，建立长效合作机制，进一步提升公司的核心竞争力。

木竹联盟科研特派长、中国林科院木工所木质功能材料研究室主任陈志林作2019年科研特派员年度工作汇报，他介绍了《研究院五年规划》的编制历程、依据和内容，在对公司充分调研、行业背景和发展趋势深度分析的基础上，规划了未来五年研究院的战略目标、战略任务和战略措施及保障等。

与会专家从新产品开发、行业难题攻克、人才培养、设备升级、产学研合作等方面积极建言献策，全面指导兔宝宝研究院技术创新工作，为助推兔宝宝创新发展提供不同角度的技术支撑。

本次战略合作研讨会成功召开，为兔宝宝研究院未来发展提供了政策指导与行动纲领。

公司将抓住新一轮产业变革机遇，不断发挥自身优势，在前瞻性产品技术开发及更高层次平台建设方面，与中国林科院开展深度合作，更好引导装饰行业发展。

通讯员 张丽萍

筑基擂台 锐意前行

设计展示中心举行新品评审会

4月22日，兔宝宝设计展示中心举行易装产品易臻系列新品评审会，装饰材料销售公司、供应中心、品牌中心及设计展示中心等人参加。

会上，三位设计师先后分享了产品的设计理念。与会者跟随三位设计师思路，从中国传统情怀到意式罗马风情，从宁静雅致的“禅茶一品”到个性典雅的香港风味，从温暖纯净的现代简约风格到浓烈奔放的艺术装饰风格，领略设计魅力，评审会还有动态视频对新品进行全方位呈现。

经过现场及会后装饰材料体系数百位同事的共同评选，易臻系列六款新品获得一致好评，其中现代、港式及新中式风格产品将进行工艺深化与打样。

自去年9月设计展示中心正式成立后，为易装规划了易韵、易品、易臻三大系列，围绕三大系列，持续拓宽易装产品矩阵，优化产品设计。

设计展示中心以易装产品技术、安装及设计三大指导手册为标准，搭建完善的技术服务体系，为易装产品落地提供专业的服务支持。

为驱动营销设计生态一体化，由设计展示中心牵头，组织易装、地板、门业、橱衣柜、儿童家居及酷家乐公司相关负责人成立酷家乐数据库专项小组，持续完善酷家乐后端数据库平台，让门店前端设计师可以用酷家乐实现高效建模、快速渲染、一键报价等环节，实现前后端无缝对接。

在橱衣柜公司协同下，设计展示中心还根据产品定位，为全屋定制梳理了丹纳丽芙、倾慕、甄选三大产品系列，涵盖八大空间、五大品类。与此同时，通过门业公司现有木门、墙板及柜门等产品的梳理，横向延展产品矩阵，丰富产品品类，为门业公司制定清晰的产品系列规划。

2020年，设计展示中心将不断提高自身团队专业水准，致力于设计研发、终端展示以及生活馆运营等方面的标准建设与系统打造，为公司大家居发展提供专业的设计服务与支持。

通讯员 芦海洁

“洛漾半岛”工程全面竣工

最近，从洛舍漾生态旅游开发有限公司传来消息，历时两年的浙江省现代水利示范区项目洛漾半岛工程已全面竣工并通过验收。洛舍漾周边将成为河清湖美的水利风景区，洛漾半岛将成为德清一二三产业融合发展的“海上小瀛州”。

该项目规划投资约3.8亿元，通过对洛舍漾及周边水域综合整治、高效节水灌溉，兴建浙江省水土保护示范园、标准化圩区、管理展示中心等工程项目，打造浙江省首个“集水利标准化、智慧化、生态化、景观化、人文化为一体”的现代水利示范区。项目主要包括“沿湖堤岸、环岛道路及灯光、半岛绿化、亲水平台、游船码头、栈道”等工程。

洛漾半岛工程的全面峻工，一方面提升了区域周边环境，成为当地一道亮丽的风景线；一方面成为德清水乡洛舍对外展示特色、提升形象的名片，将对项目招商引资、区域整体开发带来新的机遇。

通讯员 高宝才

广州珠江来公司表彰先进

“是公司这个平台让我取得了一些成绩，我要把荣誉当成新的起点，再接再厉，做出更多成绩来回报公司对我的信任！”5月15日，在珠江德华钢琴公司举行的先进表彰大会上，荣获“最佳岗位能手”的员工有感而发。

因响应疫情防控，未能出席珠江集团表彰大会的优秀们，得到了广州珠江钢琴集团总经理助理、恺撒堡公司常务副总经理冯汉辉的特别颁奖。他率队专程来公司参观指导，并在会议室举行座谈，亲切慰问了荣获“优秀钢琴人、最佳岗位能手、十佳青年岗位能手、抗疫先进个人”的员工，并进行表彰合影。

“威腾”作为珠江钢琴旗下的子品牌之一，由广州珠江和德华集团强强联合，一直秉持“客户至上”理念，销量逐年增长。威腾钢琴致力于“匠心打造精品”，已连续参加16届国际性钢琴展会，每年都会诞生新的产品，不断精益求精。

公司董事长胡武军表示，尽管受疫情影响，整个文化产业受到较大冲击，但公司会坚定信心，化危为机，一边提高产品质量，一边加强品牌宣传。接下去，公司将在全国进行巡回演出，扩大品牌的影响力。

通讯员 章靖煜

浙江珠江德华钢琴有限公司
表彰大会

企业文化培训开课

5月18~19日，由兔宝宝商学院与文化建设部共同组织的“文化管理委员会执行小组培训班”举行，共有50名执行小组成员参加。通过培训，全体成员明确了文化的职责和任务，了解了企业文化的战略、大纲及五年规划，对接下来做好文化宣导工作打好基础。

培训班特邀企业文化管理委员会执行秘书长雷梅解读兔宝宝企业文化，她阐述了企业文化建设的指导思想、原则目标、机制与体系建设。同时，强调了企业文化建设十大工程的推进计划和保障措施。

企业文化建设执行小组组长殷锋文、执行小组成员韩静分别授课《企业文化讲师课件》《讲师培训呈现技巧》，课程专业、生动、启发性好。19号下午，培训班还对学员进行技能水平摸底。

因在整个文化执行过程中表现突出，兔宝宝财务结算中心沈咏梅、兔宝宝门业公司谢莉莉、德兴市兔宝宝谭慧芳成为执行小组成员的学习榜样，一起荣获“兔宝宝企业文化管理委员会优秀奖”。

相关链接

公司制定了以“木合成厦，君合成业”为哲学主题的文化体系。它作为兔宝宝文化最早的一粒种子，还包含“金银铁”三角概念。

兔宝宝企业文化“金三角”，包含了公司愿景——成为中国的世界级家居装饰品牌；公司使命——兔宝宝，让家更好；公司核心价值观——厚德精业。

兔宝宝企业文化“银三角”，包含了执行理念——执行四要诀：服从、认真、行动、结果；管理理念——管理八技法：目标管理、赋权管理、走动管理、问题管理、数字管理、危机管理、风险管理、文化管理；战略理念——国内领先的家居装饰综合服务平台运营商。

兔宝宝企业文化“铁三角”，包含了公司的相关制度、具体的行动指南与要求、工作环境与生活环境中的文化体现。

通讯员 施雅琪

德华简讯

市总工会副主席来德华调研

5月14日，湖州市总工会副主席王建祥在德清县总工会主席李贤富的陪同下，来德华调研企业复工复产和工会工作开展情况。在产品展示中心，王建祥对科技木、地板、顺芯板产品及阻燃、防虫蛀等核心技术印象深刻。通过调研，王建祥对公司有序复工复产及在服务职工方面所取得的成绩表示肯定，鼓励公司进一步开拓视野，拓展工作深度和宽度，不断创先争优，展现职业精神。

通讯员 姚坚

安全生产月活动拉开序幕

“应急包扎、心肺复苏、人工呼吸、简易担架制作、逃生演练……”5月23日，兔宝宝安环部与商学院邀请德清县公益组织“山鹰救援队”，前来科技木分公司开展消防安全、应急救护等预案演练。今年6月是全国第19个“安全生产月”，公司以“消除事故隐患，筑牢安全防线”为活动主题，将持续推出“安全隐患深度排查、整改率排名、危化品应急管理、消防救护逃生演练”等系列活动，在全公司上下营造安全氛围，做好安全宣贯，进一步筑牢安全防线。

通讯员 应旭强

520线上环保行到泉州

5月20日，兔宝宝泉州站环保中国行线上直播活动举办，直播间热度一度居高不下，直播推送了板材、地板、木门等多款家居建材爆品，整体销售单量达568单。疫情期间，泉州兔宝宝联合漳州、莆田各地专卖店以“直播＋微信落地”的形式开展线上营销活动，用新模式、新服务精准吸客，为兔宝宝购物的转型升级积累了客流基础。

通讯员 郭金铭

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

《德华报》获市好新闻一等奖

5月19日，湖州市内部报刊协会2019年年会暨“生力杯”全市内部报刊好新闻颁奖大会在湖州举行，《德华报》选送的《未来不是梦》《兔宝宝深耕技术创新“试验田”》分别荣获“好新闻”比赛“言论类”一等奖、“消息类”二等奖。同时，摄影作品《天彩之路》还荣获“金秋好景致”第十五届摄影比赛二等奖。

通讯员 姚坚

德兴兔宝宝开展团建活动

前期，德兴兔宝宝开展“凝心聚力、携手前行”团建活动，公司木业、林场行政管理人员及优秀员工38人参加。通过爬龙虎山、漂流及参观“天师府”道教名胜等，一方面增进了同事之间的了解，一方面体会了道家思想与企业文化的相通之处。团建活动提振了员工信心，为顺利完成今年工作目标而凝心聚力。

通讯员 卞为明

兔宝宝首条石膏板生产线投料试产

5月26日上午11点，宁国恒基伟业建材有限公司年产4000万平方米纸面石膏板生产线锅炉点火成功，粉线启动，这标志着兔宝宝在产能扩张、产业联动、产品结构拓展方面等又向前迈进一步。

5月14日，宁国市市委书记王普率调研组来公司调研，公司总经理付黎明向王普汇报了投产准备，并着重介绍了公司“安全培训、技能培训、生产线检修、物资储备”等保障工作开展。王普对项目整体进展情况表示充分肯定，希望兔宝宝坚守实业，做大做强石膏板产业，努力打造成为开发区的标杆企业，为加快推进当地经济发展作出更大贡献。

该项目是德华兔宝宝实施战略性投资布局的重要措施，也是宁国市国家级经济技术开发区招商引资的重点签约项目，项目总投资1.2亿元，产品涉及石膏粉、纸面石膏板、PVC覆膜板等种类。

项目正式投产后，每年可消化利用当地产生的40万吨工业废渣磷石膏，从而减少对耕地的占用并极大程度上减少二次污染的问题，这标志着公司在促进节能减排、发展循环经济、资源综合利用等“绿色产业”中又有新作为，用实际行动落实节能减排，从而实现“优化、安全、清洁、节约”发展目标。

通讯员 刘寒迪

易装巡游会议 首批梦想官签约

5月8~12日，兔宝宝举行易装E－maker推进巡游会议，57人参加。巡游团队一路途径南京、泉州、厦门、合肥，通过参观各地易装模式、参加各种推进研讨会有效统一共识，展望未来发展。

兔宝宝易装E－maker项目作为2020年重点发展项目，将快速引导全国易装E－maker项目推进落成，快速铺开渠道建设，融入消费者生活，增加兔宝宝易装的粉丝群体。

推进巡游会议首站抵达南京。南京作为全国首个易装示范地区，发展一直稳健向上，在科学管理、工厂建设等方面为全国树立了标杆。目前南京易装门店营业16家，在建3家，待营建2家，2020年计划开业易装店6家，社区店1家。兔宝宝易装南京模式总结研讨夕会上，全体与会人员对南京易装模式表示肯定，特别肯定了南京易装团队的奉献精神。

在泉州社区店和厦门工厂展厅参观时，与会人员对泉州经销商精益求精打造易装标准化工厂印象深刻，900平方大展厅较好展示了兔宝宝易装高品质产品的设计理念，及为消费者提供“有温度的家”的服务理念。

兔宝宝易装合肥地区E－Maker模式宣导推进会议如期举行，会议内容包括易装社区店的运营规划、营建标准、宣传推广以及E－maker项目讲解等。会议还举行了全国兔宝宝易装梦想官签约仪式，首批13位梦想官完成签约。

通讯员 杨蕾

福建举行首届易装经销商签约大会

继5月12日兔宝宝易装E－maker推进巡游会议之后，秉承公司快速推进易装项目落成、快速铺开渠道建设的会议精神，5月18日，福建区域首届兔宝宝易装经销商签约大会在泉州举行，成功签约29家，销量达4500万。

公司还安排易装经销商参观了泉州6000平方米的兔宝宝易装加工中心，其现代化的设备、规范化的管理、优质的服务团队为易装门店提供了强有力的保障，成为福建区域易装快速发展的基础，也增强了经销商推广易装品牌的信心。

签约大会还进行“CRM软件”“下单软件”“产品内容”等培训，系统输出技术服务，为更好推广易装项目奠定基础。

通讯员 卞忠杰

五大考场 检验“业务”真水平

近期，兔宝宝装饰材料销售公司组织全体业务人员基础业务能力测试，共有122人参加。测试由装饰材料销售公司主办，人力资源部和商学院协助开展。

业务员们先通过商学院官微平台学习相关内容，为现场考试打基础。为确保考试公平公正公开，现场集中统一考试，业务人员在规定时间内精准作答，监考老师全程监考。

本次考试分别设置了总部考场、华南考场、华北考场、西北考场、东北考场等五大考场。为实时了解考试情况，总部还实现远程监控，所有考场视频连线，由商学院院长负责监督，采用线下监考和线上监督的方式，确保考试在监管下进行。

装饰材料销售公司还成立阅卷小组，负责试卷的批阅工作，一来即时掌握全员实际水平，二来便于考后分析，进一步强化基础业务知识板块培训的有效性和实用性。

通过考试，业务人员了解了自身的不足，表示要不断学习和巩固基础业务知识，全面提升业务素养，为公司更好发展站好岗，做好服务。

通讯员 施畅

兔宝宝举行“美丽乡村工厂直购会”

近期，兔宝宝积极响应政府“美丽乡村”建设，在兔宝宝武康生活馆启动了首场美丽乡村工厂直购会，千人到场，共享直购会带来的高性价比产品和高品质服务。

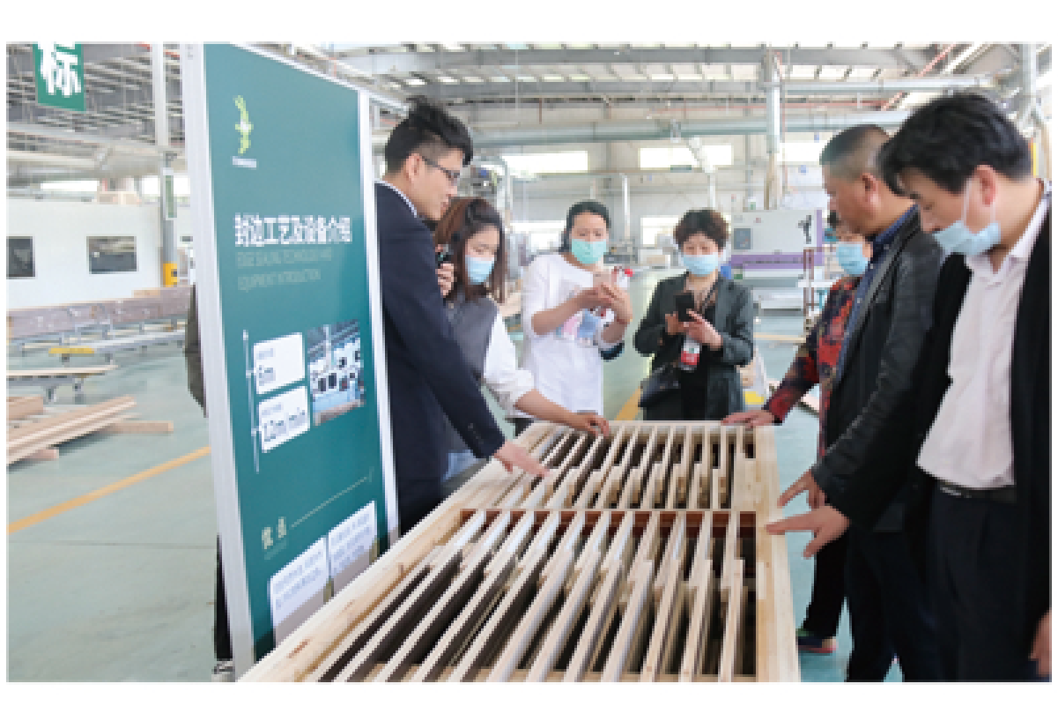
直购会以龙山拆迁户（新丰嘉苑）小区作为试点开展，后期将延续至德清县范围内所有拆迁安置小区。

活动当天，公司邀请龙山消费者参观兔宝宝家居产业园，通过近距离观摩兔宝宝家居产品及生产制作流程，消费者加深了对兔宝宝品牌的直观认识。

直购会同时也是十周年感恩回馈会。武康生活馆开业十年来，一直本着为本土消费者提供“健康、环保”的产品不遗余力，直购会推出的地板、木门、衣柜等产品及超值让利活动，让消费者赞不绝口，表示要介绍亲朋好友一起参加，共同分享兔宝宝品牌的“红利”。

这也是兔宝宝美丽乡村工厂直购会的新尝试，将成为兔宝宝开展活动的新方向、服务的新路径。

通讯员 黄蓉



融创房产考察科技木

5月14日，融创房产公司领导在合肥兔宝宝经销商潘性道的带领下，来科技木公司考察。兔宝宝装饰材料销售公司副总经理黄星娣、科技木公司副总经理吴云刚等陪同考察。

在科技木6号车间，吴云刚向考察团领导介绍了科技木皮刨切工段生产流程，并介绍了兔宝宝科技木作为一种创新产品，通过科学重组方式及52道生产工序，生产出天然木材不具备的颜色及纹理，使得木皮色泽更鲜亮，纹理立体感更强。目前，科技木远销美国、印度、德国、俄罗斯等国家，还进驻全国各大专卖店，顺应市场发展大趋势。

兔宝宝科技木皮的“源于自然，胜于自然”、“利用率高、绿色环保”等四大优势得到考察团的肯定。融创领导表示将和科技木公司加强合作。

通讯员 陆卓鹏

地板销售公司
举行“亮剑之旅”培训

5月25~26日，兔宝宝地板销售公司“亮剑之旅”省级经销商培训在福建宁德举行，共有20多名经销商负责人参加。这也是地板销售公司自疫情稳定后的第三场“上门服务”扶持活动。

培训主要围绕公司三年发展战略展开，包括汤豪斯新品推广、工程业务、开发案例分享等，目的是让经销商能快速适应市场变化，寻找最佳突破点，更好地重拳出击决战市场。

通过培训，经销商更深刻体会到了加入大公司大品牌的优势，并对兔宝宝地板后续发展充满信心。

通讯员 姚文燕

现代家庭装饰

定制衣柜重“设计”

家居生活中，接触最为频繁的就数衣柜，所以，在装修房间时要特别注重衣柜的设计和制作。作为整个衣柜的“骨干”，在设计中柜体起到十分重要的作用。

柜体由侧板、背板、层板、底板、顶板等组成。在选好要使用的板材后，柜体结构设计是定制衣柜的核心。

1.宽度的合理性：那些按投影面积计算报价的品牌，厂商可能会在单个柜体的宽度规划时选择更宽的尺寸，这样可以节省立板的使用，例如设计宽度在1米甚至1.2米的柜体。而以展开面积计算的厂商则可能会在宽度上以“小而多”的设计方式，多设计宽度在600mm以下的单位柜体，不论是前一种还是后一种，都不具备合理性的柜体宽度规划。

2.高度的合理性：跟宽度合理性同样的道理，用投影面积计算报价的品牌都会尽力减少板材的应用，而用展开面积计算报价的品牌则会尽可能地多添加板件，增加整体价格。

3.适用度：柜体适用不适用，在行业中并没有绝对标准，因为适用度是要站在使用者需求的角度来分析——不便于户主使用的便是不合适的设计。所谓“金玉其外、败絮其中”，衣柜门板再漂亮，而柜体质量不过关，一样会减少衣柜的寿命时间，因此大家在选择衣柜时，需多关注柜体结构设计为宜。

兔宝宝衣柜以收纳物类为划分标准，将衣柜共划分为“上装区、下装区、被服区、鞋袜区、饰品区、装扮区”等六大区间。针对消费者个性需求精心设计空间结构，合理构建分区布局。衣柜设计不仅仅风格独特，收纳功能齐全，还在“健康呵护、静音关怀、防尘设计、人体工程学”等细节整体考虑、贴心关怀，让消费者舒适收纳，轻松享受。

通讯员 沈飞飞

企业精神

生生不息（RISE）

——担当 创新 奋斗 求真

我们倡导：

不畏艰难，勇挑重担的担当精神（Responsibility）

敢为人先，不断开拓的创新精神（Innovation）

百折不挠，迎难而上的奋斗精神（Struggle）

脚踏实地，科学严谨的求真精神（Earnest）

担当、创新、奋斗、求真四种精神是兔宝宝人的精神写照，也是兔宝宝商业生态茏葱繁盛，生生不息的内在动力。

企业文化大纲 6

姚建方 带好徒弟讲好课

德华创业快30年了，进公司较早的员工已临近退休，他们对公司充满了感恩之情。姚建方，就是其中的一名表率。

1999年6月，姚建方从生产一线转入公司标准体系管理岗位，在老师的培训指导和标准实际运用中，他不断总结和探索，并对现场管理产生强烈的责任感：一定要帮助员工提高认识、规范实施，使现场管理符合标准要求。

2017年由于工作需要，姚建方调入装饰材料事业部供应中心管理部，负责板材供应商6S推进工作。在走访调查中，姚建方深知完善供应商企业现场管理的重要性和迫切性，于是和团队共同制定了《供应商6S管理制度》《供应商6S内审标准》等，还驻厂监管车间6S管理实施情况，持续改善和提升现场管理，培养了一批标杆供应商。

丰富的车间管理经验奠定了姚建方较为深厚的内训师基础，在向驻厂代表和企业员工不断输出6S管理的过程中，姚建方的“课堂讲授＋课后指导”实战风格也建立起来了。他将工作中大量的管理实例融进课堂，把管理中的疑点、难点用最简单的例子让学员理解，图文并茂的画面、深入浅出的讲解、耳目一新的场景展示，使枯燥乏味的6S课程变得通俗易懂。

姚建方的授课模式得到学员一致好评，据学员反馈，课程和日常工作的结合度较好，听后茅塞顿开，清楚知道改善的路径。每当听到夸奖，姚建方总是很谦虚，说自己讲得不够好，PPT制作也较生疏，还要向年轻人多学习。

每次培训结束后，姚建方总会带着6S体系专员走进工厂现场，找问题，查根源，提出整治要求。姚建方说：“成就他人就是成就公司，成就公司就要辅导新人！只有上完课再带新人走几遍工厂，他们掌握起来才更快！”姚建方感谢商学院这个平台，不仅让他学到了知识，还有机会将所学知识复制给其他同事，这段职业生涯让他备感快乐。2019年他的《6S现场管理》课程，还被兔宝宝商学院评为“精品课程”。

2020年因工作调整，姚建方从装饰材料来到家居宅配事业部供应中心，这也是他22年德华职业生涯的最后一站。姚建方定下一个“小目标”，要为家居供应带好一位徒弟，毫无保留将自己所学、所知传授给员工，使公司6S现场管理再上一个台阶。

通讯员 沈晓青

沈建萍 带领团队共成长

沈建萍是兔宝宝研究院质量检测中心经理，来德华已14年，一直在检测岗位工作。在不断学习和积累中，他也见证了整个研究院质量检测的发展过程。

2015年某一天，机缘巧合下，沈建萍给公司供应商做培训。在10年工作经验基础上，自己做课件，教授学员各种理论和实操培训，就这样，沈建萍慢慢走上了讲台，2017年商学院成立，沈建萍顺理成章成为公司的一名内训师。

他经常向第三方机构专家请教工作中的疑难杂症并记下来，不断更新检测方法，使数据更准确，同时有意识有目的地优化授课内容和授课方式。每次上课前，他会严格把关课件，与同事一起探讨修改，根据不同对象匹配不同内容，尽量摸准学员的兴趣点，输出更多的知识点。

“能让人听得懂、记得住、用得上，这才是一次成功的培训”，沈建萍对培训有自己独到的理解。培训结束一段时间后，他还会做一个回访辅导的“功课”，保证学员最大程度掌握检测能力。沈建萍为人谦和，习惯从指导学员中巩固和提升教学经验，在他看来，回访正是一种责任感，目的是加强学员的检测能力，确保材料的质量，减少不合格原料流入以及不合格产品流出。

“术业有专攻”，沈建萍主攻产品标准及检测类课程的开发和教学，不仅提升了个人职业价值，也确保了公司的检测培训有了积累。

“管理者不仅要管理自己，还要带领团队共同成长”，在这样的理念下，沈建萍把两位下属培养成了内训师。在他心里，内训师的传承是知识与经验的传承，员工成为内训师正是另一种学习和成长，而将自己所学知识毫无保留传授给他们，这是沈建萍最开心的事。

通讯员 陆佳萍

丁家盛 挑战自我强素质

每天上班时间，只要车间机械一“罢工”，同事喊一声“小丁”，丁家盛就会提着工具箱来到现场，通过他的专业分析和经验排查，然后一看一拆，没花多少时间就可修好。

“谢谢，小丁！”这是车间员工对小丁说得最多的话。

珠江德华钢琴公司成立之初，小丁来到公司，当时他是一名吃苦耐劳的机修工。他严格遵守公司各项规章制度，对待工作积极主动、认真负责。有小丁在，公司的设备故障总能得到及时修理，再加上不间断的日常维护和保养，机器设备运行利用率越来越高，且保持着生产安全零事故的记录。

有一天，小丁意识到，单一的工作技能已无法满足公司转型发展的需要，他需要挑战自己，赋予自己更多的工作能量，于是刻苦钻研与工作相关的各种技能，比如“钢琴装配、打包、装卸货”等工序。哪里需要哪里上，不怕苦累，通过一段时间实地操练，他终于成为一名全能“选手”，成为员工心目中的“万金油”：身兼数职，什么都懂，什么都会，还善于应对各种突发事件。

开叉车作为小丁的一项绝活，开得“贼溜”，他每天驾驶叉车穿梭于车间、仓库装货、卸配件等，忙得不亦乐乎。

“主业”“副业”一个都不少的小丁，节假日很少很少，随时处在待命工作状态。现在，小丁一边负责电器设备管理和维护工作，一边负责部件装卸和钢琴踏瓣工序装配工作，修理和装配技术都越来越精湛，为保驾护航生产正常运行发挥了作用。

凭着强烈的工作责任心和优秀的机修技能，15年来，丁家盛多次被集团公司评为“优秀员工”，这给他的职业生涯留下宝贵的印迹。

通讯员 姚佳佳

谢莉莉 立足本职求创新

一转眼，谢莉莉来公司已3年多。从客服到行政，从家居产业园到木门，从员工到主管，谢莉莉勤勉工作、认真负责、勇于挑战、不断成长，成为新进员工的榜样，也留下了自己职场奋斗的足迹。

谢莉莉身上有几个明显的优点，热心友善，真诚守信，沟通能力特别好，不管和谁沟通，都给人如沐春风的感觉。

记得刚进公司时，她应聘的是客服岗位，服务面向各类群体，这是一个吃力不讨好的工作，不仅要和客户直接交道，还要根据客户反馈的问题和内部有效沟通，这需要了解公司全方位管理职能的界定。她在客服中碰过钉子，受过委屈，但她始终以大局为重，用良好的职业素养尽心尽责当好客户和公司的润滑剂。

来到门业公司主管行政工作至今，谢莉莉全身心投入，既要服务于销售、职能部门，又要关注配合生产安全。“行政纪律、会务接待、档案管理、环境卫生、生产安全、制度落实”等工作琐碎而不可或缺，但要真正做好，却不是一件容易的事——需要将心注入，需要想到解决问题的最佳思路，需要精准的行动力。

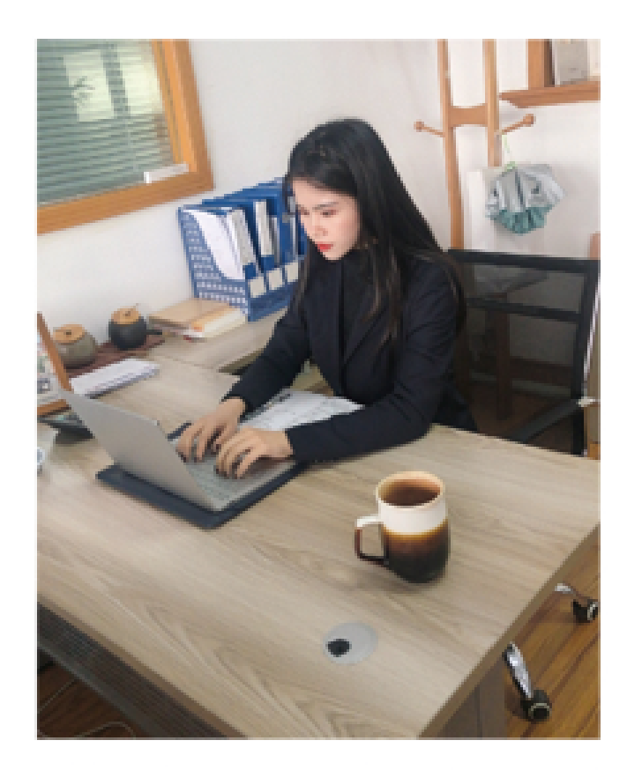
除此之外，谢莉莉还积极做好家居产业园通讯员工作，忙碌工作之余，每个月都写稿，《德华报》《德华文化传播》已发布了很多篇有关家居产业园的新闻报道，她的稿件，还在《湖州日报》《德清新闻报》等媒体得到刊登。

今年特殊疫情时期，在了解疫情严重形势后，谢莉莉第一时间与湖北籍员工逐一电话联系，确认他们所处环境及健康状况，虽在假期也每天与大家保持联系；同时充分利用信息化社交软件，建立多类群组，包括建立门业公司防控应急小组、外出返德人员观察小组、湖州籍员工群等，及时传达政府、公司的相关通知，使大家在紧张疫情期因感受到公司的关怀而安心。

行政工作繁琐，谢莉莉把它当作一个锤炼意志的平台，她说苦点累点没关系，重要的是磨砥心性，使自己变得越来越强大。行政部门不是冲在前面的一线人员，但尽心尽责服务好每个部门，做好后勤保障工作，同样可以带来工作的成就感。

这样的成就感，也在不断激励着谢莉莉向前奔跑，追光而去，让青春无悔。“所有的努力，最终都会绕个大圈回报自己”，谢莉莉坚信，春天已来，不管门业公司还是她个人，在这个开花季节，都会相遇更好的自己。

通讯员 沈丹娜



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