

以伟大精神砥砺初心使命 以红色引擎驱动企业发展

德华集团组织党员收看纪念抗战胜利80周年大会



为铭记历史、缅怀先烈,弘扬伟大抗战精神,9月3日,德华集团党委组织全体党员集中收看中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年大会直播。本次活动在兔宝宝三楼培训中心设立主会场,并设多个分会场。德华集团党委书记、董事长丁鸿敏,德华集团总经理程树伟,德华兔宝宝总经理陆利华及公司全体党员积极参加。

当天上午,参会党员统一着装、佩戴党员徽章,来到会场。大家全神贯注地注视着直播屏幕,聚精会神聆听习近平总书记重要讲话。随后,盛大的阅兵仪式开始。党旗、国旗、军旗迎风招展,45个方(梯)队受阅,步伐铿锵、铁流滚滚、战鹰翱翔,充分展示新时代人民军队政治建军新风貌、

力量结构新布局、现代化建设新进展、备战打仗新成效。气势磅礴的场面令收看的每一个人心潮澎湃、备受鼓舞。

集中收看结束后,大家纷纷表示,收看纪念大会现场直播,是一场深刻的爱国主义教育,深切感受到了伟大祖国日新月异的发展变化和中华民族从站起来、富起来到强起来的伟大飞跃。这是一次深刻的思想洗礼,进一步激发了自己投身使命担当的爱国热情。

接下来,德华集团将继续坚持“谱写红色篇章,建设品质德华”的发展理念,把党建工作与企业发展深度融合,充分发挥党员在技术创新与安全生产等工作中的先锋作用,不断推动企业的高质量发展。

浙江省总工会调研德华产改工作

9月3日,浙江省总工会党组书记、常务副主席吕志良率调研组莅临德华调研产业工人队伍建设改革工作。湖州市、德清县总工会相关负责人参与调研。德华集团总经理程树伟、德华兔宝宝副总经理徐伟达热情接待。

调研组参观了德华企业文化二展厅、兔宝宝健康家居展厅及健康家具板展厅,详细了解了企业发展历程、兔宝宝产品以及生产经营情况,重点考察了企业在产业工人技

能培训、职业成长通道建设等方面的创新举措。兔宝宝工会副主席施雅琪就人才培养模式、产业链管理、激励机制等内容进行了专题汇报,系统展示了企业推动产业工人由“工”向“匠”转型的实践路径和阶段性成果。

吕志良书记充分肯定了德华集团在产业工人队伍建设改革工作中取得的显著成果。他指出,德华作为省级非公企业产改技能提升试点单位,在职工技能培训和职业发展机

制建设中积累了可复制、可推广的宝贵经验,充分体现了企业的社会责任感与工会组织的桥梁作用。

此次调研,既是对公司产改工作的认可,也是对全体职工凝聚力和创造力的有力提振。公司将以此次调研为契机,进一步深化产业工人队伍建设改革,努力为浙江省高质量发展发展和共同富裕示范区建设贡献德华力量。

兔宝宝商学院礼敬内训师

金秋送爽,师恩难忘。在第41个教师节来临之际,兔宝宝商学院正式启动内训师专属讲师形象照拍摄活动,以专业影像致敬为企业人才培养默默奉献的内训师,传递节日的关怀与尊重。

作为兔宝宝人才体系建设的核心力量,内训师团队始终以专业化、系统化的教学,推动企业知识经验的传承与创新。从新员工入职培训到业务骨干能力提升,再到管理层思维拓展,内训师通过精准的课程设计、生动的案例解析与持续的答疑辅导,为企业发展注入持续动能。

为进一步提升内训师职业形象与教学感染力,商学院本次特别策划讲师形象照拍摄活动,通过高品质视觉呈现,助力内训师在课程宣讲、企业传播等场景中更充分展现专业风采。该活动不仅是节日慰问的具体实践,更是企业深化培训体系建设、优化教学支持资源的重要举措。

未来,兔宝宝商学院将继续完善内训师成长平台,通过搭建交流机制、开发培训资源、创新教学模式,与企业内训师团队共同成长,为兔宝宝高质量发展储备更多优秀人才。

通讯员 陆佳萍

荣誉榜

德华兔宝宝再度荣列德清慈善光荣榜

9月8日,德清县慈善总会发布上年度捐赠榜单,德华兔宝宝再度荣列企业捐赠名单。作为一家从德清本土成长起来、并持续深耕于此的标杆企业,公司已连续多年通过县慈善总会捐赠支持地方公益事业,成为县域慈善生态中持续发声、稳定助力的重要力量。

德华的慈善行为,展现出一以贯之的担当与坚守,早已融入企业发展的血脉。

多年来,公司始终将回馈社会视为己任:设立“德华慈善基金”,计划五年内定向捐赠500万元;十三年如一日坚持组织员工无偿献血,累计超千人次参与;疫情初期第一时间捐款500万元驰援抗疫;持续开展困难学生助学、员工关怀和“兔宝宝公益行”等暖心项目。这些真诚而持久的善行,也使公司获得“浙江省民营企业社会责任100家领先企业”“德清县慈善捐赠重大贡献企业”

等一系列慈善奖项,成为地方企业中爱心奉献的典范。

展望未来,公司将继续秉持“德为本、华而实、木之展、业久存”的文化内核与真挚的社会担当,在实现自身高质量发展的同时,更深更广地践行社会责任,与政府、社会各界携手同行,为我县共同富裕示范区建设注入更多温暖力量,持续书写中国企业向上向善的新篇章。

德清抗癌协会向德华赠送锦旗

前不久,德清抗癌协会一行在会长邱德勤的带领下,专程赴德华集团赠送锦旗,感谢企业多年来对癌症患者的关怀和对抗癌事业的持续支持。

锦旗上书“爱心点亮生命光,鼎力相助抗癌路”,凝聚了协会和患者对德华集团沉甸甸的谢意。原德清县委副书记、县

人大常委会主任,现任抗癌协会会长邱德勤(左)亲自授旗,德华集团党委副书记、德华兔宝宝副总经理徐伟达(中)代表企业接受荣誉。邱德勤表示,德华集团的善举为众多家庭带来温暖和希望。徐伟达回应,企业将持续践行社会责任,支持健康公益事业。



党建信用双擎联动 兔宝宝智领绿色家居产业升级

近日,德清县党建引领绿色家居产业高质量发展大会暨产业链信用建设启动仪式在德清商会大厦举行。德华兔宝宝副总经理、研究院院长詹先旭应邀出席并作主题分享。

在“供需连线会”上,詹先旭分享了《家居行业趋势》。他指出,兔宝宝始终以引领行业高质量发展为己任,当前行业正从传统制造向“空间+产品+服务”一体化解决方案转

型。他重点阐述了兔宝宝在绿色低碳、智能制造、个性化定制和适老化家居等领域的创新实践,彰显了龙头企业的引领担当。

会议同期举行了浙江(德清)竹木产业知识产权联盟纳新仪式。该联盟由德华集团牵头成立,已牵头设立多个专业专利池,汇聚了大量有效专利,并成功培育了多家工信部专精特新“小巨人”企业。此次再吸纳一批优质

人造板企业,显著扩大了创新协同网络。

随着信用建设的启动和党建联建机制的深化,德清绿色家居产业迎来新发展机遇。德华兔宝宝将持续担当家居产业高质量发展的核心引擎,强化科技创新与绿色制造双轮驱动,为家居产业高质量发展澎湃新动能。

通讯员 刘雪羽 赵丽娟

市场监管部强化团队培训

面对不断升级的产品体系和日益复杂的市场环境,市场监管部一直持续推进专业化团队建设,通过系统化、多层次的培训机制,全面提升团队在产品监管、法律法规应用及质量检测等方面的综合能力,为市场监管工作注入持续动能。

今年2月开展的涵盖法律知识、市场调研与团队建设的综合培训,进一步夯实了人员的业务基础和法律意识。4月部门组织开展“专项能力提升培训”,围绕产品体系与检测标准进行系统讲解与实操演练;7月又针对抗菌抗病毒生态板等新产品功能推出“市场监管专项培训”,强化一线人员对产品核心技术的理解。这些培训突破传统课堂模式,注重案例教学和现场实操,实现“理论—实践—反馈”闭环学习模式。例如,在研究院实验室进行的甲醛检测、力学性能试验等环节,让学员深入掌握质量管控流程;专题座谈会则通过对真实监管案例的剖析,厘清标准执行中的模糊地带,提升执行准确性。团队凝聚力建设同样被列为重点,部门通过拓展训练和多部门协作项目,有效提升跨部门沟通效率,推动市场监管部协同作战的能力。

未来,市场监管部将针对产品专业知识、产品质量、各项法律法规等内容开展学习,借助动态、系统的培训持续提升监管水平,进而有效维护品牌信誉。

通讯员 姚凯

九大功能区沉浸式体验,探索家居新零售模式

兔宝宝武林之星1号店开业,日收近900万

8月30日,兔宝宝整家定制武林之星1号店隆重开幕。开业当天客流不断,单日收款近900万元,展现出强劲的市场号召力。

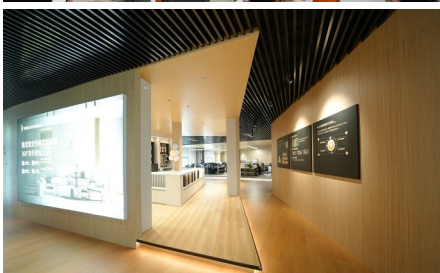
武林之星1号店整体面积超6000平方米,为华东地区规模最大、品类最全的家居单体店,主打“一站式整体家居解决方案”。店内依据真实户型实现1:1实景还原,设立五大实体样板间,推出普定、轻高定及高定三大解决方案,全面覆盖从刚需到高端的消费需求。

该店突破传统陈列模式,将商业展示、休闲社交与文化体验深度融合。店内配备专业咖啡吧、阶梯图书馆和多功能沙龙区,打造兼具灵感与美学的沉浸式生活空间,帮助消费者在实景环境中感受家的氛围。杭州兔宝宝总经理丁为民表示,该店标志着兔宝宝从传统零售向沉浸式体验转型的决心,是一次对新运营模式的重要探索。未来它将成为兔宝宝的经验孵化器,持续探索新的门店运营模式,为杭州乃至全国经销商提供范本。

武林之星1号店以开业当日的高销售额,向行业展示了家居业态创新所带来的逆势突破能力,也为当前面临挑战的家居行业提供了



新的发展思路。未来,兔宝宝将继续践行创新发展道路,为消费者打造更加优质的家居体



验,同时为家居行业的可持续发展贡献更多力量。

通讯员 潘利雯 姚宇

市场讯息

家居公司启动“十一焕新季”

9月8日,兔宝宝家居公司召开“十一焕新季”启动会,家居公司销售领导、运营人员及商学院、市场运营部负责人参会,见证这场以视觉与营销创新为亮点、执行落地为核心的营销会。

会议由市场运营部陆凯主持,将“创意主题”融入互动环节,传递“家居不仅是功能载体,更是生活色彩的舞台”理念。营销专家结合行业趋势、定位及策略,解读“十一活动主题”内核,以年轻化语言与“美学·生活方式”表达为品牌注入活力。

市场运营部岑栋琦从产品组合、终端体验、激励机制讲执行细节,强调“打动消费者、赋能经销商”双赢思路。会上设置了“中秋品牌节”宣导环节,杭州多赢网络科技有限公司刘力玮介绍线上营销节奏与推广形式,展现品牌全渠道布局及新零售价值,实现双活动衔接。压轴环节,各销售公司负责人签军令状,明确目标、落实指标。

此次“十一焕新季”启动会标志着家居公司在市场创新道路上迈出了坚实一步。

通讯员 姚宇



丁利霞:从内勤新手到智能转型“关键推手”

德华兔宝宝供应链智能化转型的关键坐标里,丁利霞的名字一定在列。1999年秋,19岁的她推开兔宝宝大门,成为内勤队伍里一张青涩的新面孔。廿六载间与兔宝宝共成长,从整理单据的姑娘,蜕变为驱动供应链革新的“关键推手”。这背后,是车间里练出的慧眼、“打破砂锅问到底”的韧劲,更是永不松懈的学习热情。

一线洞察者:订单硝烟催生信息化萌芽

2003年任销售调度时,贴面板市场“客户抢货像抢粮”。她的“战场”很特别,一头是压机轰鸣的车间,得在机器声里“抠”产能;另一头是不停作响的电话,天南海北的订单带着口音砸过来。“开始订单里每个型号要确认三四遍才敢落笔,手心都是汗,”她笑着回忆,“后来练出来了,客户说‘红福桃’,我脑子‘叮’一声就知道是‘红胡桃’!”

这段经历让她嚼透了手写订单的“慢”与“乱”,虽非技术出身,却萌生了“电脑下单保准保快”的想法。为打基础,她挤时间考下会计证,像竹子般先扎根再生长,为日后信息化探索攒足底气。

破壁先锋:三次打通信息“堵点”

丁利霞的成长,藏在“边学边干”的突破里。2008年公司业务系统逐步上线EAS,初尝信息化甜头的丁利霞敏锐抓住机遇,她快速上手还钻透门道,首个客户网络下单的成功,让她认准技术赋能的力量。2014年,为解OEM环节信息不透明难题,她深钻EAS二次开发,推动手机实时追踪生产进度,取代易错的Excel报表。2022年供应链子公司成立后,她联合财务、信息部门组建团队,三个月便上线SCM协同平台,实现跨主体数据共享,未增员却革新管理逻辑。

从车间调度仰望信息化,到如今立足数据中枢前瞻AI,丁利霞用事实证明:持续学习方能破浪前行。这份初心与求知欲,正是兔宝宝上市20年拥抱变革的生动缩影。

通讯员 姚鑫琴 韩守攀 姚宇 邱静怡

迎三米时代 科技木适配住宅新规



近日,国家《住宅项目规范》新规正式实施,其中明确新建住宅层高不应低于3米。这一变化被视为提升居住品质的重要举措,引

发行业广泛关注。在这一背景下,兔宝宝科技木以其先进工艺与环保理念,正成为推动住宅品质升级的重要力量。

3米层高,远非数字的简单增加。它打破以往2.8米层高的局限,显著改善室内通风与采光,减少压抑感,为家居设计与空间利用带来更多可能性,是实现“住有宜居”的基础要素。在这一赛道上,兔宝宝提前布局,自2020年起便着力研发定制化、差异化产品。2024年至2025年,其科技木新款加长加宽定制产品销售额预计提升40%以上,迅速响应了市场对高层高住宅的装饰需求。在“双碳”目标引领下,绿色建筑成为行业主旋律。兔宝宝

将绿色科技融入产品研发,主打低甲醛、可循环的环保板材,既确保室内空气安全,亦延伸至全屋定制领域——从家具、橱柜到室内门、墙板、吊顶,赋能装配式内装与整体人居解决方案。其与人工智能、装配式工艺的深度融合,进一步拓展了建材的功能与美学边界。

层高提升配合环保材料,是实现健康居住与建筑节能的双重路径。兔宝宝等领军企业的技术实践,为我国住宅产业化提供了可借鉴范例。未来,企业仍须持续强化科技创新,为浙江省打造更高标准的“好房子”样板工程贡献力量,助力百姓从“有房住”迈向“住好房”。

通讯员 陆卓鹏

经销商风采

朱艳威:以差异化战略破局高端家居市场

在上海高端家居市场同质化竞争日益激烈的浪潮中,朱艳威带领团队逆势而上,以创新运营和敏锐洞察逐渐成为行业瞩目的新零售标杆。2025年上半年,他所负责的红星美凯龙展厅实现线上引流成交145万元,背后是一套深度融合线上线下、以内容驱动增长的创新策略。

结缘兔宝宝,是朱艳威职业生涯的关键转折。早在建材行业打拼多年之际,他已清醒意识到产品同质化已成为行业发展的桎梏。在全面考察兔宝宝从基材生产到全屋设计的全产业链模式后,他果断加盟。“兔宝宝的环保基材体系和灵活定制能力,能真正响应消费者对防潮、静音等个性化需求,这就是差异化的核心竞争力。”他说。

随着兔宝宝新零售战略全面启动,朱艳威快速转战抖音、小红书等新平台,成为首批拥

抱数字营销的经销商。他组建专业团队深耕内容,历时两年多运营,兔宝宝抖音账号已积累1.3万粉丝,大众点评好评超500条。他坦言:“唯有抓住一切可用的流量机会,才能真正享受到线上平台的红利。”

这一策略在2025年5月的上海华夏家博会上显现成效。通过抖音直播提前蓄客、线下精准转化,展会期间签单65笔,销售额突破350万元。这场“战役”的胜利,不仅得益于前瞻性的引流策略,也依靠团队高效地协同执行。

展望未来,朱艳威表示将继续坚持创新与服务并行,进一步夯实“兔宝宝全屋定制”的品牌口碑,助力更多家庭实现健康、舒适的家居梦想。他的探索,不仅为个人事业开启新的可能,也为家居零售行业提供了可复制的破局样本。

通讯员 徐佳妮 徐超



兔宝宝多维赋能 共筑学习型组织

编者按:企业发展,人才为要;基业长青,学习为先。兔宝宝始终将员工与合作伙伴的成长置于战略高度,通过系统化培训、跨界交流与赋能实践,持续推动质量升级、终端运营与个体能力提升,为行业高质量发展注入源源不断的活力。本期聚焦兔宝宝近期多项学习活动,展现其打造学习型组织、共建可持续生态的坚定步伐。

在兔宝宝,自主学习已蔚然成风。公司构建的实战化学习体系,有效支持了各团队的自

我驱动与发展,实现自我超越。供应链培训夯实质量根基

9月4日、11日,兔宝宝在临沂、德清开展供应商专项培训,聚焦彩臻板生产工艺、检测规范及6S管理。讲师施炎、沈建萍、归世铭分别讲解合作规范、质量要求与现场管理,临沂检测站实操考核强化甲醛检测、标准曲线绘制等能力,推动质量标准落地,后续培训9月18日在广西开展。此次培训以“质量升级、标准落地、协同共赢”为主题,覆盖管理与实操全链

条,通过“实操+笔试”闭环考核,深化质量标准认知。

经销商游学共创增长新篇

前不久,家居公司联合商学院组织20余位经销商,参访宁波京东店、杭州武林之星1号店及上海金山高定门店,有效促进了全国经销商间的经验互通及资源共享。并借叶云峰、丁为民、陈朝海等案例分享,探讨京东合作、整家运营与高端渠道建设,以专题研讨促进经验互通,助力探索新零售机遇。

员工赋能重塑职业能力

华南销售广东分公司开展“如何成为一名合格员工”培训,讲师邵岚通过视频引导、同事分享,讲解“向上管理”、有效沟通及“能力=体力+心力+脑力”理念。经理王康鼓励学以致用,培训兼顾理论与实践,增强团队凝聚力。

兔宝宝通过标准化培训、跨界游学与系统赋能,持续构建学习型组织,为企业与行业可持续发展提供支撑。

通讯员 姚鑫琴 韩守攀 姚宇 邱静怡