

余杭区新生代企业家专题报道

朱靓韬:在实战中“淬火”成长

文/厉梦瑶

说到余杭的羊毛衫企业,浙江正堂实业股份有限公司绝对是其中耳熟能详的。作为由董事长朱年根一手创立的公司品牌,正堂实业早已成功跻身余杭区百强企业,数年来始终不断发展。但即便如此强势,在代际传承的问题上,正堂也曾面临过接班的考验。

“继承上一代人的名声、财富和资源,承担着延续企业神话的家族使命,看起来体面做起来难。”正堂实业总经理朱靓韬坦言,这是一个涉及企业能否持续发展、平稳传承的现实问题,他们该怎样接过父辈手上充满创业光芒的“接力棒”?没有“和平”的解决方案,实战正推着这位年轻的“企二代”急速走向台前……

接班之路—— 刻苦钻研崭露头角

眼下,新的接班潮正在余杭民营企业中上演。相比而言,正堂实业的权力交接已经提早了不少。从朱年根到朱靓韬,企业的主导权,由“创一代”过渡到“企二代”,但朱靓韬的接班历练之路,从他完成学业的当下,便已经开始了。

2007年,刚刚大学毕业的朱靓韬首先进入了一家服装生产企业观摩实习了近一年,随后才进入正堂实业,在基层做起车间管理员。“可能大家都以为‘企二代’总是特别光鲜的。”朱靓韬笑着表示,这倒是不太符合他的现实。

更多时候,他都辗转在一个又一个生产车间,手把手处理产品的设计、货物的运送,更像是这家企业运作的巨大齿轮上一个小小的螺丝。而为了成为一枚合格的“小螺丝”,朱靓韬就花了将近6年的时间。

2009年,在开辟新市场的需求下,正堂实业专门针对中高端客户群体,新建了一个集研发、设计、生产、销售等功能为一体的新部门,朱靓韬被选任为部门经理,统筹一个6人团队。“新部门也就意味着一切从头开始。”虽已相隔近数年,回想起那场“战斗”,朱靓韬仍很激动。“我们就跟一支军队一样,每天都在‘冲锋陷阵’。”

从早上6点多上班,到晚上9点多下班,工作比想象中还要辛苦许多,但朱靓韬却能始终一门心思扑在上面,“找新的材料、新的设计、新的客户……每一道都是亲自把关的,当时只是一心想把这个部门经营好。”而辛苦的付出换来的则是实实在在的业绩。

在朱靓韬的带领下,部门当年推出的诸多尝试都获得了市场的认可,其中一款主打舒适透气的服装当时采用了最新的纳米爽身技术,一经投入,就销售了近一百多万件。“毫不夸张地说,有时候我把衣服刚刚从车间运到仓库的时间里,就被预定一空了。”朱靓韬强调,基层的长久磨炼,让他得以摸透正堂实业运作的骨骼,并在后续接班的过程中得以无缝对接。

但朱靓韬的崭露头角,还只是正堂实业“企二代”接班来临前的序幕。

首次实战检验—— 进程中关键一役

2013年,朱靓韬开始逐步接管公司总经理职务。这一时期,由于市场萧条,企业开工不足,产品合格率低,资金周转困难,公司上下都弥漫着一股从未有过的失落与迷惘,几乎是遭遇了建厂以来从未有过的困境。

但也是这次危机,让朱靓韬与父亲朱年

根第一次并肩作战。“我父亲虽然年纪比较大,可是心态很年轻,对于新事物一般能接受,所以我们之间几乎没有代沟。”朱靓韬表示,这一次,他们的共同目标是:全力改革。

2013年,在朱靓韬与朱年根的带领下,正堂实业以破釜沉舟的觉悟,带领全体员工走上了一条改革之路。但这一过程并不完全一帆风顺,偶尔也有必须咬紧牙关的时刻,父子两人的磨合程度也在经受着考验。

在原料进货上,朱靓韬与父亲曾有过摩擦。“那次公司要进原料,有两个原料进货方可选:一家价格较高,交货比较慢,但合作多年,质量有保证不会出问题;另一家交货较快,价格比较低,但从未合作过,质量没保障。当时,朱靓韬执意要和交货快的合作,担心交货慢不利于公司生产。父亲朱年根却坚持要跟交货慢的合作,两人产生了分歧。”

“结果有一次就因为进购的原料出了问题,没能及时发现,做好的几万件衣服全部都要重新处理过。”虽然结局顺利弥补并按时交货,但仍不免给公司造成了近一百多万的损失。提及这一“失误”,朱靓韬仍觉得懊悔,“本来完全可以发现的。”但也正是这一“阴影”,让朱靓韬意识到:父亲的判断不无道理,供货快但风险大,从企业的长期运作考虑,质量保障才是第一位。

“父亲说之所以把企业取名为‘正堂’就是要‘堂堂正正做人,堂堂正正做企业’,这也是为什么正堂实业可以一直走下去的原因,这也将是我未来不会动摇一直坚持的理念。”朱靓韬坚定地说道。

随着公司制度调整、产品质量的抓严,改革成效逐步显现。“改革的三年,正堂的生产形势一年比一年好,旗下‘双鹿品牌’,目前国内就有200多家品牌时尚馆遍布各省,销售额一直稳步增长,2015年实现利润同比增长48%,员工年收入也得到了很大的提升。”而对于朱靓韬来说,最大的成果,除了自身的成长外,莫过于从父亲手里堂堂正正地接过了“正堂”的接力棒。

优势再造—— 强设计重时尚

提到羊毛衫,可能很多人的第一印象就是定位中老年,原来的正堂也是这么干的,但如今,朱靓韬正在考虑让羊毛衫真的“洋气”起来。

正堂实业的品牌已经多年的历史,但只要踏进他们企业的门槛,你就知道,这屋子的主人是年轻的。数千平方的展厅里,一排排新款羊毛衫整齐摆放。“这是带印花的,这是带钉珠的……”朱靓韬介绍道,如今服装市场的消费主力正在像年轻人靠近,若想背靠年



轻人的大树,羊毛衫的款式就得跟着年轻人的口味变。

这些年来,为了让公司的设计能力达到年轻人的品位要求,正堂不断加码在研发设计端的投入,形成了一支优秀的优秀设计师团队。“以前我们做的都是基础款针织衫,款式不是很多样,现在,我们每年都有几千款的新品进入市场。”而每每有客户接见或者部门调研,朱靓韬就要带他们去展厅走一遭,“光这么走走看看,成为我们客户的人也不少呢。”

但这样的被动展示,并不符合这位年轻企业家的性格,“好东西要让大家都看见,加上前些年积压的库存问题一直没有很好解决,我便想以促销的形式,做成一个类似淘宝购物的狂欢节。”朱靓韬说。

于是,不久后,在正堂实业的展厅里,一场促销大战拉开序幕。“前期做了一些宣传页推广,不过还是有点担心没人来。”朱靓韬说,结果开幕当天上午还是稀稀落落的人群,到了中午时段已经是人潮涌动,“完全没想到会这么火爆,当时最高一天就能达到17万的销售额。”正堂促销节的习惯也就此保留了下来,而这一模式还得到了政府部门的认可和大力支持。

让朱靓韬尝到“甜头”的,是开发区组织的“名品畅购节”,相当于为当地企业、消费者打造了一个独具特色的品牌促销节日。作为首批报名参加的企业,6天促销时间内,正堂的工厂店从早上九点开始,一直是人挤人的状态,“6天里大约有近万人次来到我们工厂店参观、消费,创造了工厂店2年的销售额,最高一天能达到40多万。”朱靓韬说,这个数字令整个企业鼓舞振奋,也让自己对于企业未来发展更加充满了信心。

如今,距离朱靓韬接过正堂已有三个年头,从与父辈并肩作战到独自谋划企业未来,朱靓韬被市场大潮推到了时代前列,无论是另辟蹊径求增长,还是连接传统行业与互联网,朱靓韬知晓,自己必须打磨最硬核的实力,摸索出自己的创新逻辑,带领正堂实业迎来属于他的高光时刻。

浙江正堂实业股份有限公司(余杭区工商联副主席企业)总经理朱靓韬