

# 幸福不完



## 刚获“风云浙商”，转头又扎进工作 他们做的椅子，晃动三十万次都不坏 椅匠王江林：让你“爱上星期一”

### 从2万元的小作坊起家 如今年销售额超20亿

1月16日晚上，2019年度风云浙商颁奖典礼在杭州举行。

作为本年度“十大风云浙商”之一的王江林，在当天下午两点多，已经从安吉赶到了现场，是第一个到典礼现场的获奖者。

就在这场盛大典礼的前几天，王江林刚刚过完50岁的生日。他的妻子告诉钱江晚报记者，平时几乎全年无休的他，当天还是推掉了所有的工作以及朋友的邀约，平平淡淡地在家吃了顿饭。

许多人也许都不知道，全国每三把椅子中，就有一把安吉制造，而安吉最大的办公椅生产企业叫恒林股份。

油漆匠出身的“70后”董事长王江林，在造椅子的创业路上，走了整整20年。

创立之初的恒林，产品主打国内市场。不过，初入门的恒林表现平平。

恒林是在怎样的背景下打开局面，走上快车道的呢？“入世！2001年，中国加入WTO，对于恒林股份的企业发展至关重要。”王江林说。

“2002年，我们通过跑展销会，每天工作12个小时以上，饿了啃面包，困了睡地铺，终于拿到自己的第一个外贸订单，来自德国一个贸易商，订单的数量是5个货柜，交货期是3个月。”虽然时间已经10多年，但王江林对公司的首笔外贸订单记忆犹新。

如今的恒林，凭借椅子这一业务，一年能做到23亿的营业额，还做到上交所A股主板上市。自2008年以来，公司的办公椅出口额，已连续10年稳居同行之首。

“上市是企业发展的新起点，而并购重组，是最快的转型升级，企业要善于通过资本市场做乘法。”上市后，作为掌门人，王江林感觉肩上的担子更重了。

2018年以来，恒林股份加速国内外的并购重组步伐：收购锐德海绵公司80%股权，收购永裕竹业29.8128%股权，收购瑞士办公家具行业龙头制造商Lista Office100%股权，进军高端制造业，拓展欧洲市场。

王江林告诉记者，自己算得上是一个有危机感的人。“我觉得，要让企业稳步发展，进一步拓展市场仍然是最重要的事。”



本报记者 高佳晨

几天来，王江林一直在家里关注着新型冠状病毒的防控情况。作为浙商代表中的一员，在大灾大难面前勇于担当，一直是他所追求的。他说，企业要在2月9日以后才开工，但企业的担当在这几天绝不能停止。关注到目前湖北乃至武汉的医护人员短缺，很多在岗人员不分昼夜的工作，他想着能为此做些什么。

钱江晚报记者了解到，这几天，他们联系了武汉等地的多家医院，想捐赠2000把午睡椅。在他看来，能让这些医护人员有个短暂的休息，也算是为这场防疫战做了一点贡献。

### 10秒就可做出一把转椅 晃动30万次都不会坏

在恒林股份的生产车间里，有两条专供宜家的全自动生产线，机械臂上下舞动、忙碌不停，平均每10秒就能生产一把转椅。

“我们还要加班加点赶制订单。”一位车间负责人告诉记者，2019年以来，企业接到的订单逆势增长，前9个月已出口了超过2.33万个标准集装箱的产品，相当于每天出口约86个标箱。

王江林告诉记者，一套好的智慧办公布局方案，可以节省30%以上的办公空间，并大幅提高员工办公效率。“这也是我们提出‘爱上星期一’理念的出发点。”

产品创新的背后，是一个由200多人组成的企业创意研发团队，以及每年占销售额3%至4%的研发经费。据了解，恒林股份还设立了办公椅行业全国首个院士工作站。

可是，一家生产椅子的企业，为什么要设立院士工作站？在风云浙商颁奖典礼现场，王江林亲自解密：“这是一个引进人才的平台，因为只有人才的支撑，产品才有技术和科技含量。”

王江林举了一个例子：原先的椅子晃一万次左右，可能就坏了，恒林生产的椅子，晃三十万次都不会坏。

“我们在进行机器换人后，生产率大幅提升，按照人均产值，从50万增长到150万，增长将近2.5倍。”王江林颇为自豪。

### 全公司最晚一个回家过年 难得趁春节跟家人团聚

这样一位在获奖现场发表感言都会紧张到忘词的“朴实人”，在谈起自己所爱的事业时，却是滔滔不绝。

每年春节前都是王江林最忙碌的时候。如果不是因为这次得奖，他应该已经人在德国，参加一年一度的科隆家具展。“欧洲是我们最重要的市场之一，我们到那里去看看老客户，找找新技术、新商机。”王江林说。

恒林股份董事会秘书陈建富告诉记者，每年的春节，王江林都是最晚一个离开工位的。“我们公司要先送外地员工返乡，再轮到本地员工，一般等到所有员工都放假走了，王总才会走。”

