

# 海外订单突减四成 恒林如何化危为机

## 有海外客户砍掉四成订单 4000名员工部分被迫停工

“很难。”在接受记者采访时,王江林并不避讳谈及目前所处的困境,“有海外客户直接砍掉了近四成的订单。”全球蔓延下的疫情,无疑对于恒林股份而言,是他们订单大幅流失的主要原因之一。

不过,王江林也有自己的应对办法。“现在最重要的是心态,把这次危机当成一次学习的机会。”王江林说,所幸的是,此前公司一直运营健康,有相对充裕的现金流,“现在遇到了这样的危机,还是有足够的信心来度过难关。”

事实上,早在国内疫情最为严重时期,恒林股份还积极捐款、捐物,武汉火神山、雷神山医院所有与的办公桌椅都是他们捐赠的,价值数百万元。

而从2月10日开始,公司还作为安吉县

第一批复工的企业,1000多名本地员工率先开启了生产线。在国内疫情逐渐趋于平稳后,公司还派出了多辆专车,赶赴云南、贵州等地,将员工接回厂里。

截至3月初,公司员工已经达到4000多名,产能基本恢复。正当他们憧憬着冲刺新一年的工作目标时,疫情猝不及防地开始在全球范围内迅速暴发起来。“公司的产品30%销往欧洲市场、30%销往北美市场。目前看来,这些都是疫情最严重的地区之一,影响很大。”

王江林说,因为订单减少,公司也暂时对生产线做了适当调配,有些员工被暂时安排停工,发放基本工资。“疫情总是会过去的,我一直鼓励大家不必太惊慌,如何做好接下来的开发工作是我们要去想的事情。”

## 产品研发一刻也没有停歇 新“瑞士方案”即将国内萌芽

如今,公司还在招聘技术研发人员。专业设计师、产品研发人员更是一刻没有停止工作,其中就包括200多人组成的企业创意研发团队。

与此同时,在现金流依然面临压力的时候,公司每年占销售额3%至4%的研发经费,今年也将继续。“一旦疫情过后,谁能在短时间内拿出更出色的产品,肯定会赢得更大的市场。”王江林依然是信心满满。

在最困难的时候,也要深耕产品,做好品质。在王江林看来,这是他创业近30年来,能一次次挺过危机,甚至转危为机的关键。

在去年全球经济形势风云变幻,各种贸易摩擦不断延续的时候,恒林股份已经面临过诸多困难,但他们依靠跨国并购进行全球化布局,成功规避了关税壁垒,成为浙江传

统制造企业逆势增长的典范。“今年疫情之下,全球化的布局某种程度上看来让我们蒙受了一些损失,但实际上却依然存在很多机会。”

记者了解到,去年,他们以4.68亿元完成对瑞士龙头智慧办公环境解决方案提供商及办公家具制造商Lista Office100%股权收购,“尽管目前收购的企业目前没能复工复产,但他们给予我们的研发理念,已逐渐在我们的国内市场上萌芽。”

“在收购瑞士这家企业后,我们已经能够提供一套智慧办公布局方案,全球的办公环境,可以节省30%以上的办公空间,同时大幅度提高工作人员的办公效率。”王江林说,这种“瑞士方案、中国制造”的方式,会在疫情后成为公司转型的最大亮点,让更多办公族接受我们‘爱上星期一’的理念。”

## 企业生根安吉 人均产能再提高五成

采访中,王江林不时接到电话。有银行提出贷款补助方案的,也有政府部门人员和他一起探讨如何解决目前困难的。“这是一场关于全民的考验,我们从中感受到温暖的同时,更是增添信心。”

王江林说,他的企业创立21年来,一直设在安吉,并逐渐成长为这里的龙头企业。他说,自己生长、创业都在安吉,“这里有发展家居产业的优势,这里山清水秀,原材料丰富,从块状经济到了产业集群,只要肯钻研,市场永远不会消失。”

钱江晚报记者了解到,尽管总体上订单有所下降,但是,在海外市场上,一些办公椅的订单,却在这样的环境下,不断增长。“很多居家隔离的人,也都开始在家办公,所以,我们不少海外市场的线上办公椅的销售,还是很大的。”

王江林说,疫情改变了不少人的办公习惯,之后他们也会抓住疫情后的机会,迎难而上。“宜家已经入驻到了天猫,我们作为宜家部分椅子的生产商,对于我们而言也是一个

利好。”在王江林看来,当消费者也习惯在网上选择椅子的时候,他们或将在这场困境之中迎来一个全新的市场,“我们也将逐渐从外贸市场中转型,让更多自己的产品走入国内的寻常百姓家中。”

“我相信大多数企业在这场疫情中都不会有太大的问题,只要我们树立信心,我们一定会恢复到前面一样,甚至未来会更好。”王江林说,只要大家的心态保持好,就会有新的转机。“每一个企业在面对不同的危机时,是企业家在书本上学不到的,但是通过自己的经历,变成一个自己经历过的事情,这样一来,面对危机之后,我们能更好的发展。”

王江林说,在疫情之后,他们还要继续提高生产效率,加大机器换人进度。比如宜家生产线上,目前每个环节都有自动化机器,每10秒钟就有一把转椅走下流水线。之后,恒林股份要将两条宜家生产线继续提高效率,让工人的人均产值超过150万元,将效益提高到改造前的1.5倍以上。



### 行业判断

疫情与之前遇到的风潮不一样,行业的基本心态,在疫情之后,会落在长时间内拿出更出色的产品,肯定会赢得更大的市场。

### 数字说话

·公司产品约80%销往欧美市场,全球疫情已致订单减少,恒林研发团队一刻也没有停歇。  
·加入机器换人进度,每10秒生产一把椅壳,今年人均产值有望超150万元。

05732000 山恒

本报记者 王益敏 楼纯



扫一扫  
看恒林股份  
智慧办公

临近午饭时间,王江林挎着单肩包,兴冲冲走进和钱报记者约定见面的会议室。整个上午,他只身一人在外面跑,去银行、见客户、下工厂,忙到没时间喝上一口水。

“70后”的王江林,今年年初刚被评选为“2019年度风云浙商”。在中国“椅业之乡”安吉,他一手创立的恒林股份,是当地最大的办公椅生产企业。公司的产品以出口为主,办公椅出口额已连续12年稳居国内行业第一。

然而,面对疫情全球肆虐,外贸订单大幅萎缩的困境,王江林面临着前所未有的挑战。

在他看来,这次疫情,让他真正明白转型升级的重要性。“订单停了,产品研发、技术创新,我们一刻没有停。”



恒林股份的生产线