



吴晨曦:中国门业的带头军

如果你正打算装修,逛家居市场,一定会看到TATA木门的专卖展厅。可能你想不到,这个中国门业领军品牌的“掌舵人”,是安徽老乡。这个只身闯荡北京的年轻人,用六年时间,白手起家,将TATA木门提升到中国最具竞争力的品牌之一。营销网络遍及国内二十多个省份,产销及服务能力在国内同行中名列前茅。

记者 王松青 俞宝强



档案 吴晨曦

安徽宿州人,1973年生,1998年进京。北京阔阔伟业门窗有限公司董事长、创始人,TATA木门的掌门人。

【人物感言】

我是唐僧,只知道要去西天,成绩都是我的同事完成的。

做装修掘得第一桶金

吴晨曦是在蚌埠上的大学,当时的专业是室内设计。毕业后,回到宿州,曾在家乡有过一段管理建材城的经历。

1998年,感觉自己无法发挥出潜能的吴晨曦,独自来北京闯荡。“我比较喜欢IT,来到北京之后,就去中关村想找份工作,没想到人家连600元的工资都不愿意开。我只好干起老本行,到装饰公司打工。”

在这家装饰公司,吴晨曦的月薪是5000元,当时绝对算是高薪了。1999年春节前,吴晨曦和二同学聚会,决定自己开一家装饰公司。“当时正是北京家装市场火爆的时候,我们的公司发展得不错,第一年的营业额就达到了274万元。”对于自己的“第一桶金”,吴晨曦一直铭记在心。

市场裂变创门业帝国

“装修公司很赚钱,但长久来看,无法做大做强。”吴晨曦并没有小富即安,开始初步

形成他的商业思维。

“1999年是北京家装公司裂变的一年,东易日盛、业之峰就是在那年开始向全国扩张的。我当时考虑的是,装饰公司要想做强,就得走麦当劳式的加盟连锁化。而装饰行业与麦当劳式的企业相比,太缺乏标准化了。我就思考,装饰行业得进入标准化的生产领域。”

吴晨曦等三个最初的合伙人选择了门业,于是,地板、橱柜、木门、暖气罩、窗套、哑口,甚至柜门都被吴晨曦逐一纳入视线。

经过仔细考察,发现这些产品要么已经形成气候、要么就是被其他产品所取代,唯独木门还没有多少企业关注。“我就把木门作为主项,进行工业化生产、品牌化打造。”于是,TATA木门迈出了第一步。

从1999年起,TATA一直沉浸在苦练木门内功之中,相继提出了“组合木门”、“套装木门”、“成品木门”等新概念。直到2002年下半年,科宝、嘉嘉等知名企业恍然大悟般地进入这个行业时,TATA却已经在其中

锤炼了4年的光阴,俨然是傲视群雄的“老前辈”了。

安徽将是TATA的原料基地

“宿州的林业资源丰富,但全部属于粗加工,附加值太低,越来越没有市场竞争力。”谈到家乡,吴晨曦也不留情面。

“我正在与宿州接触,想将中国林业论坛引入宿州。做任何事情,先转变思路。这比直接投资重要,只有思路变了,企业才可以发展壮大。”吴晨曦告诉记者,他正在积极筹划在宿州办论坛,让活跃的思想,来改变当地企业管理者的经营模式。

同时,吴晨曦透露,他也在筹划与宿州当地企业合作,建立高附加值的木材生产线。“有技术含量的产品才可以有市场,才不会求别人来收购。我最大的愿望,就是家乡企业,可以在行业中,有自己的技术,不需要仰人鼻息。”吴晨曦这个理想、愿望一定会早日实现的,因为他的经营思路带来的成绩已经有目共睹……

严华舂:亿万富翁中的儒商

提起严华舂,可能很多人不知道,但提起《背着爸爸上学》这本书,大部分一定耳熟能详。而这本书的第一作者,就是严华舂。这个当初从安徽大学毕业的自费生,当他第一步踏上北京的土地时,心头忽地迸出一句话:“我一定要在这片土地上生存下去。”

记者 王松青 俞宝强



档案 严华舂

安徽怀宁人,1970年生,1996年进京,中国企业家协会会员、北京国际商务学院董事长。

【人物感言】

以坚韧之性,以精明之思,以诚信之道,成生意之事。

卖了自行车来北京寻梦

出生在我省怀宁县,由于家境贫寒,1994年,靠打工完成了大学学业。作为较早的自费大学生,安大法律系毕业的严华舂,毕业就面临着就业的压力。在家乡工作了二年,他决定出去闯世界。

如同当年的徽商只身离家、外出创业一般,1996年冬,严华舂向同学借了一套棉袄棉裤,卖掉了旧自行车作盘缠,独自来到北京,开始了人生的首次创业。

当他下了火车,第一步踏上北京的土地,严华舂的心头忽地迸出一句话:“我一定要在这片土地上生存下去。”回忆当时的情景,严华舂非常感慨:“这一句话意味着坚如磐石的创业之志,而在以后的日子里,这成为了我的精神支柱。”

出书掘得人生“第一桶金”

来北京后,到底如何创业,严华舂眼光很独特。“自己是知识分子,应该在传承文化、传播知识上做些事情。”

于是,在北京朋友的帮助下,严华舂做起了图书推销工作。由于自己的勤奋和努

力,以及诚实守信,迎来了许多固定的客户。在1997年初,严华舂开办了一家“北京爱国书店”。

由于经营宗旨明确,书店经济效益很好,促使他有了做大做强文化产业想法。接着又挤入了竞争激烈的图书出版发行行业。他选择了“错位竞争”的市场定位,凭着逆向思维,他连续策划出版了“中国现代人事管理系列”丛书,版酬赚了近百万。作为书商,他掘到了“第一桶金”。

随后,在《背着爸爸上学》电影全国热播的时候,他编辑出版了同名报告文学。凭着《背着爸爸上学》,严华舂完成了人生的“原始积累”。

“冷僻”之处挣得千万财富

随着事业越做越大,严华舂又向新的经营领域发展。1998年,他开始投资举办各类经济社会热点课题培训班。同年他又注册成立了“北京九洲经济文化研究中心”,为各类企业发展提供咨询服务。其文化产业的规模也越做越大,个人资本也从几百万元递增至几千万元。

2004年,严华舂凭借着个人的诚信和多

年经营文化产业的经验,与北京国际商务学院合作,个人投资2000多万元,对该校进行了资产重组。目前,北京国际商务学院学生已经达到6000多人,而严华舂的个人资产早已经过亿。他仍过着俭朴的生活,但每年都为贫困学生减免了学杂费。

永远实践、传播徽商精神

“安徽文化产业相对起步较晚,但发展潜力巨大,只要进一步改善发展环境,相信在这一领域一定会涌现出更多的,也做得更好的新徽商。”

严华舂表示,文化产业在我国是大力发展的新产业,而民营文化产业更是一片有待开拓的新领域。作为在这片天地中打拼的新一代徽商,深感任重道远,也深感发扬徽商优良传统的必要。

今年只有40岁的严华舂,看上去白胖斯文,没有其他企业家久战商场的一脸沧桑和“杀气”,相反的,严华舂的斯文倒像书生,听其言辞,条理分明,见其举止,透出一种“儒商”之气。

严华舂说:“在全社会呼唤诚实守信的社会背景下,徽商精神显得尤为重要。”

