



风雨兼程 成就大国地板商业传奇

访中国木地板委员会副理事长、安徽省地板协会会长、大国地板集团董事长肖大启



感悟： 成功与员工的奉献密切相关

“每个客户的每块地板，都是我们的责任；每个员工的每个家庭，都是我们的在乎。我的成功与我的员工是分不开的。”谈到企业发展成功的感悟，肖大启这样说道。

“企业的事是员工的事，员工的事是我的事”。肖大启说，大国企业里有半数以上的人是农民工、下岗工人和应届毕业生。大国不仅为这些人解决就业，而且还给予他们尽可能的帮助和关怀，全力为政府分担解忧。

作为一家民营企业，大国多年来坚持为每一位员工缴纳五险，年年给员工加薪，提高福利待遇。不仅如此，任何员工不管是个人还是其家庭，不管是有困难还是家里有大事，企业领导班子都会第一时间出面并提供相应帮助。员工家庭困难，员工结婚生子，员工生病住院，员工家人去世……很多事情甚至是肖大启本人亲自包办。

“我们虽然是民营企业，但一定要办成一个纪律严明的大集体，一个公而无私的大家庭，一个锻炼提高的大家校”，在肖大启看来，大国企业不仅要热心帮助和解决员工的困难，也要长期关爱员工的持续成长。长期以来，公司坚持经常性举办各类竞赛来培养员工的竞争意识和协作精神；也不定期地组织员工参加培训，提升他们的“含金量”；每逢节假日公司还会组织集体聚餐或娱乐活动，丰富员工的精神文化生活，公司也会经常性组织一些旅游活动，带领他们开阔视野，陶冶情操，涤荡胸怀……让所有员工在大国企业里找到安全感、归属感、幸福感和自豪感，从而快乐工作，幸福成长，勇于担当，乐于奉献。

“大国地板是合肥为数不多的从区域走向全国的自主品牌，它的发展和崛起过程，值得我们去钻研、推广。”2011年10月10日，合肥市委书记吴存荣来到安徽大国地板集团调研时，曾说出了这样的一席话。

从2001年白手起家，开始创业，到如今年产量过300万平方米，成为安徽最大地板企业。大国地板的崛起之路就仿佛一个商业传奇，让整个行业圈都为之惊叹。

近日，记者走进安徽大国地板集团，专访了大国地板集团董事长肖大启先生，从他的口中，揭示了大国地板一路走来的“成功之谜”。

记者 宁大龙 文/图

回顾：与合肥“同频共振”的大国地板

说到大国地板，公司董事长肖大启绝对是永远绕不开的话题，无论是他个人的坎坷创业经历，还是他对安徽乃至全国木地板带来的深远影响，都在这个行业圈内为人津津乐道。

肖大启清晰地记得，2001年底，一个寒冷的早晨，一辆双排座的飞虎车，把他和自己的夫人从霍山送到了合肥。

来到合肥，肖大启租了一间60平方米的老房子安顿了下来，又在东方商城租了一个小店面，开起了建材小超市，做起了个

体户、夫妻店。肖大启自己当推销员，夫人当营业员，专售“大国”牌木地板。

也就在这个时候，一大批为肖大启创业感动、被肖大启人格魅力感染的社会精英投奔而来，决心跟随肖大启一起在这个行业打拼，在大国企业奋斗。渐渐的，大国地板的销售网点不断扩大，大国的品牌知名度也得到了日益的提升。

2005年以后，伴随着合肥大建设、大发展的脚步，大国地板也开始了高速发展

的过程，2006年，大国地板在浙江湖州和安徽巢湖分别建设工厂，巢湖大国地板有限公司正式成立；2007年，公司在巢湖征地208亩，动工建设大国地板工厂，这是大国地板华东生产基地，也是迄今为止安徽规模最大的地板生产基地。

如今，十余年过去了，从最初一年只有2、3万平方米的产量，到如今年产量过300万平方米，大国地板已经从过去的一个小工厂，发展成为如今的安徽最大地板企业。



目标： 做大做强 剑指行业翘楚

“从成立之日起，大国地板就确立一个目标：做木地板行业的专家，为消费者提供优质环保的好产品、好服务。”肖大启介绍。面对未来，大国地板早已制定出“13568”宏伟工程，那就是：“巩固1个大国集团，拥有3000名稳定有序的员工队伍，年销售额达到50亿元，年利税达6亿元，拥有8家跨国全资独立子公司”。

对于“13568”目标，肖大启有十足信心。“大国地板一流的产品和服务深受市场的欢迎和信赖，大国品牌多年的发展早已积累了足够的名牌效应，企业现在拥有占地面积达208亩的全省最大的生产基地，拥有一支拼搏创新而稳定有序的员工队伍，目前也开发了二级代理商和三级代理商200多家，形成了覆盖国内外两个市场的销售网络。大国企业更是受到了政府的关心支持和保护……”肖大启介绍。

“现在我们已经是合肥的企业了，能够享受到合肥快捷的交通、信息等综合服务，尤其是市政府高效、便捷的办事效率，给我们创造了优质的发展环境。在这样的环境下，我们没有丝毫顾虑，唯一一心好好干事，努力把大国地板建成全国规模最大的地板生产基地和全国最具影响力的地板品牌。”肖大启表示。

经验：专业决定品质，品质创造财富

“韩愈在《师说》中有一句至理名言叫‘术业有专攻’，在今天看来，可以理解为专业的人做专业的事，俗话说一个人做一件事情不难，难的是一辈子专注做一件事情，因为人的精力毕竟有限，与其成为诸项不精的杂家，不如成为某一行业的专家。”谈到自己的成功经验，肖大启这样总结道。

规范的生产，合法的经营，杜绝“价格陷阱”、“质量陷阱”、“服务陷阱”，这些都是大国人维护消费者权益的必备基础。而专业，更是大国地板制胜的不二法宝。

从上个世纪80年代初开始做地板，大国集团董事长肖大启在这个行业浸润了33年，33年做好一件事，那就是专业造地板，用他自己的话说，“只有专心专注才能干好事情”，一个人如此，推己及人，一个企业也是如此，大国地板从成立之日起，就一直坚

持“以诚信开拓市场，以质量占领市场，以价格赢得市场，以服务巩固市场”的经营理念，所经营的大国牌地板逐步跻身全国同行业前列，是质量一流、服务一流、品牌一流的大型地板制造企业。

“当你来到大国公司时，开放式的地板专卖店，总会让你满意而归。这里有温馨的购物环境，展示着上百种进口材质的优质木地板，业务娴熟的导购人员将会详细

地向您讲解地板选购知识，推荐适合装修风格地板款式；安装过程中，技术精湛的安装师傅严格按照标准工艺规范施工，安装监理实时监控，独家十五代安装工序验收，确保安装质量。”谈到大国地板专业的服务，肖大启的脸上写满了自信。

“千淘万漉虽辛苦，吹尽寒沙始到金，市场经济条件下最后的赢家一定是属于那些真正为人们提供好产品的专家。”肖大启说。

