



2008年12月26日,江宁经济开发区,一个名叫“我乐”的工厂里,工人正在忙碌地搬货、运货。此时,在不远处一个洒满阳光的办公室里,一个儒雅的中年男子正紧张地安排着一天的工作。他,就是我乐橱柜总经理汪春俊。在放弃了优越的条件回国创建了我乐前身后,汪春俊凭借他的睿智一直在不停地努力,在业内奏响一支强劲的青春之歌。目前,我乐不但在南京市场占有率名列前茅,并开创了国际橱柜竞争的新局面。

祝快报家居牛年  
牛气冲天再登新高  
我乐汪春俊  
2009.1.6



## 汪春俊 40岁

中美合资南京我乐家居制造有限公司总经理。中国人民大学经济学专业毕业后,辗转于广州、上海、北京、南京等地,并在美国进修两年,1998年创建我乐前身。

### 春法则

## 做减法 我乐橱柜越做越大

2005年9月10日,我乐橱柜水西门旗舰店人头攒动,收银台前排起了长队。这个中国当时最大的橱柜单体专卖店,开业当天就创造了奇迹,全天共卖了180套橱柜。

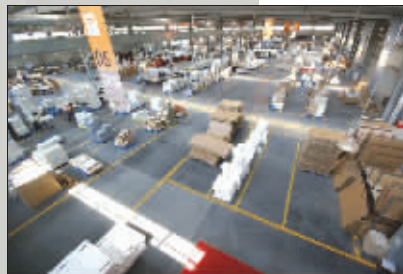
1998年,汪春俊放弃在美国优越的生活回到南京创业。当年只有30岁的他,创建了我乐橱柜前身,经过一两年的打拼,企业产值就过亿,并涵盖了橱柜、地板、油漆、装修公司、电子和家具等各种项目。

虽然企业的产值已经过亿,但是高瞻远瞩的汪春俊还是看到企业的成长危机:没有一个主营项目,就不会有企业的长远发展,于是他大刀阔斧地对企业进行改革,他开始对企业进行长远规划,陆续关掉地板、油漆、装修、电子等业务,仅保留以橱柜为主,家具为辅的两项主营项目。“近10年来,我的人生一直在做减法,虽然这些行业的利润都很可观,可是如果当初我什么都做,那么今天我能够做到二三个亿,就已经很了不起。而现在,我相信只靠橱柜,我一年可以做到十几亿。”

“做企业,就是要有一些后劲,所以我一直在不断地拼搏。”汪春俊表示,2000年,我乐橱柜已经有15个专门店,但是后来陆续转让;2005年9月,我乐以我乐橱柜这样一个新的名称,重新包装,并在橱柜市场一炮就打响了“开门红”,开业一个月签单突破300套;在之后的3年里,我乐橱柜不断地飞速发展和进步,2006年、2007年我乐一直保持着销量高速增长,在五一、十一等销售旺季,更是不断打破销售纪录,成为南京橱柜市场上的零售接单大户;2008年在市场上的占有率名列前茅。



# 青春之歌



### 春之步

## 三要素 让我乐稳稳地发展

开业至今,汪春俊对于规模经济、工厂产能管理的研究从来没有停止过。他认为,橱柜企业要想做大做强,就必须进行模式创新,突破以前橱柜生产的散、小、乱,解决大批量生产与橱柜个性化需求之间的矛盾。让橱柜生产从小作坊式生产上升到产业化生产,企业就必须具备三大要素:一是在巨大的资金、设备、厂房下,通过规模化的生产基地进行大批量的标准化生产;二是先进的数字化管理手段和销售体系;三是创新营销思路,橱柜行业需要注入新鲜力量。

“目前,中国的橱柜市场还处于发展阶段,但前景一片光明。现在,确实有很多因素困扰着橱柜行业的发展,比如人行门槛非常低,一般投资20万到50万就能开一个有一定规模的工厂,且每个月能够供应几百套产品;如果投一两百万就能供

应上千套产品。”汪春俊表示,现在很多橱柜企业还是大工业、大规模化批量生产,但是橱柜永远是个性化的产品,如何解决大工业化和个性化之间的矛盾?

“每个消费者的厨房都不一样,有的是有棱有角‘L’形厨房,有的是一字排开的‘一’字厨房,所以大部分消费者去挑选橱柜的时候,个性化的需求也非常多。”汪春俊生动地向记者描绘说,由于消费者的个性化需求不同,产品所附带的信息量非常大,起码几百个信息才能把消费者的厨房描述出来,其中只要有一道信息出错了,到了消费者家就拼接不出来。所以从产品上、安装上、物流上,橱柜产品都应该有很高的要求。汪春俊表示,我乐是第一个引进ERP数字化控制手段管理和销售体系的橱柜企业,这个系统能将客户的所有需求都转化为数字化流通,让生产环节围绕着信息来指挥和运作。

### 春计划

## 布网点 覆盖南京走向世界



2008年,我乐用半年时间连续开设了迈皋桥红太阳店、江东门金盛店、光华门石林店、桥北金盛店、华东茂店、卡子门红星店,将我乐橱柜从原有的一个大旗舰店扩充到7个店,其门店网点已基本辐射到南京的各个居住板块。

面对来势汹汹的金融危机,汪春俊笑言:“在橱柜行业,我乐可能是最有利的‘过冬者’。金融危机对于企业最大的考验莫过于成本、损耗、产品质量和资金链,而这四者又是相辅相承的关系,这些关系在我乐是处理得相当好的。早在今年初原材料普遍涨价时,我乐橱柜就有

很好的应对方法,亚洲第二大橱柜生产基地85%以上的标准化大规模生产使得我乐相比大部分橱柜企业而言拥有更低成本、更少损耗和更高的产品质量。”

的确,在土地储备、产能建设、专卖店建设还有人才建设、软件投入等方面,我乐都早已为“过冬”做好充分的准备。早在2006年便斥资1.5亿重金打造的建筑面积达100000平方米的德国标准橱柜生产基地已经投入使用,规划中的60000平方米厂房也会在春节后“逆势”开工,引进开发的三套独特管理软件,以及拥有国家专利的君瓷纹柜体以及行业内最长的五年保修时限,都为我乐的“逆势而上”打下了坚实的基础。目前,我乐橱柜已在全国拥有200多个销售专营店,产品出口40余个国家和地区,并在意大利、西班牙、英国等国设有8家海外专卖店,开创了中国橱柜参与国际竞争的新局面。

### 相关链接

## 请直接叫我汪春俊

由于有着在国外留学的经验,汪春俊有点“海派”。在接受记者采访之前,汪春俊出乎意料地说了一句话,“请直接叫我汪春俊。”原来,在公司里,汪春俊一直提倡同事之间直呼其名。

在采访中,陆续会有员工进来汇报工作,记者听到他们也都直呼“汪春俊”的大名,“在国外,老板和同事之间没有任何等级的划分,大家都是对老板直呼其名而不是毕恭毕敬。大家的目的是为了更好地为公司服务,我不希望给员工太多条条框框的束缚,而是让他们最大限度地发挥个人的主观能动性。”

这个叫法得到提倡后,现在无论是公司副总还是工人,见到汪春俊都是直呼他的名字,感觉像朋友一样亲切。“刚开始的时候,有些工人还不习惯,现在汇报工作都是直呼我的名字,就像在跟一个普通的朋友或者同事在讨论事情,甚至有时还会发生激烈的争辩。”

事实证明,汪春俊的这种做法也得到了了一定的成效,在我乐这个大家庭里,大家都敢于发表自己的意见和思想,“我乐的一个特点就是平等,无论是工人还是管理人员,任何人都可以对公司提意见,只要想法好、想法正确,我绝对会听从。”

### 私密档案

问:你家的装修是哪家公司做的?  
答:百安居。  
问:你家的装修大概花了多少钱?  
答:1000元/平方米(共200多平方米)。  
问:你家的家装的整体风格是什么?

答:全白混水漆新古典和现代之间,类似美国的精装修交付标准。  
问:你家装修的四大主材分别是什么品牌的?  
答:橱柜是我乐,卫浴是我乐,马桶是科勒和和成。  
问:你最常逛的家居卖场是哪家呀?

答:金盛。  
问:平时你在家的时间有多长?  
答:只要不工作,基本都在家。  
问:近期你有没有重新装修的打算?  
答:有,春节后。  
本版采访 快报记者 袁阳

