

讲真话,办实事,树正气! 美庭家居09年5月现代快报封面
徐振宇 09.2.5

振翅飞翔

一个白手起家的董事长

1999年,掘了人生的第一桶金

1993年扬州大学商学院毕业后,徐振宇在通州一家建筑公司的财务部找到了他的第一份工作。这份稳定而又收入不低的差事,曾经令不少人眼红,可它在徐振宇眼中的价值却远没有这么高。“每天帮包工头数钱,那是什么滋味儿?他们就大写的数字都不会写呢!”徐振宇说,“就连这样的人都能赚大钱,为什么我不可以?”就这样,1998年底,徐振宇离开了那个稳定的企业,开始了自己的创业之旅。

凭借自己在建筑公司工作时积累的经验,徐振宇接到了他人生的第一个项目,海门的一个工装工程。“一年以后,项目正式运作完成,我也赚到了人生的第一桶金。”徐振宇告诉记者,那是他收获的第一笔七位数。

2000年,开始职业经理人生涯

“后来我在锦华当职业经理人的一段经历,是很多业内人士都知道的,也是对我个人帮助极大的。”徐振宇表示,正是在锦华的几年,让他领悟了一个合格的职业经理人必须具备的素质,也为他积累了足够的资源。

“当时,我的工作状态就是没事找事做,永远有做不完的事。不断地跟员工开会,交流思想;不停地看工地,抓质量;还有订单子,提升服务质量。”徐振宇一再强调,做合格的职业经理人,必须要有敬业精神,要勤奋,要吃苦耐劳。“员工犯错是不可避免的,特别是家装工人,素质比较低,反复抓,抓反复是必须的,这样才能不断地强化他们的意识。”

2004年,与美庭家居一见钟情

2004年,是对徐振宇十分关键的一年,那一年,他与美庭一见钟情,从此开始了他为美庭和他自己的事业打拼的道路与梦想。

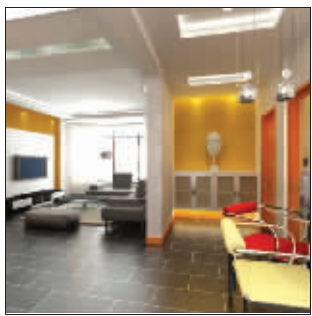
“起初,美庭家居还不是我自己的,直到2006年,我都是以职业经理人的身份在经营美庭。”徐振宇回忆说,那三年的用心经营让他对美庭产生了深厚的感情。“所以,当美庭时任董事长说要卖掉美庭的时候,我很舍不得。在我看来,美庭不是区区几十万就可以收购的。它就像一个还在蹒跚学步的孩童,它的未来,在我看来是辉煌无比的。”“是最朴素的感情,是最真诚的热爱。”于是,当出售美庭的股份成为必然时,徐振宇理所当然地成了美庭的新主人。“对我而言,总经理与董事长没有什么变化,我只是觉得肩上的担子更重了。”徐振宇说,从此,他的职业生涯得到了进一步的提升。

他是南京家装市场上最亲力亲为的老总,他是最不怕折腾的企业高层,他总能捕捉市场的动向及时提出自己的想法,他的企业不是南京头块招牌却是不得不提的一大品牌,他是他儿子的严师益友,他是他太太的知心爱人,他是行业内许多后辈的老大哥……他就是这样一位既具理性又有细腻情感的企业家,他就是美庭家居的董事长徐振宇。

谈起自己的创业之路,徐振宇颇多感慨。“在我们执着前行的时候,我们也需要大家更多的肯定。就像梅兰芳先生在坚定地登上舞台后,需要台下发自内心的掌声!”



徐振宇
美庭家居董事长
40岁



一个有生命力的企业

与其说徐振宇是在经营美庭,不如说他是在培养美庭,或者说是修炼美庭。在他看来,美庭的发展是没有尽头的。“生命不息,美庭不止”。他时常这样讲。

他为美庭树立了价值观、文化观,他说,这样的企业才有生命力。他常常说,做大事情要有大的胸怀,要与创业伙伴共同成长,这样,他们在付出后就会得到物质上和精神上的双重愉悦感。他说,团队的建设重于一切,特别是在市场动荡期,有了团结的团队才能无往不胜。

于是,美庭总能不断创新,美庭总能绝处逢生,美庭总能在行业发展中留下自己独一无二的印记——

从清包到半包再到全包

装修到底什么样的形式最好?包清工,半包还是全包?徐振宇说,他见证了这三种承包方式在南京市场的发展,可是他却却在美庭半包做得热热闹闹的时候定下了全包的发展方向,在南京市场上首推装修套餐。“因为随着消费者生活品质的提高,他们对家装消费的需求也不断提升,他们需要更加方便的全包模式,也就是既包施工也包辅材,还包主材,通过材料的搭配组合成套餐,让消费者享受到更大的实惠。”

从免费设计到设计收费

家装设计到底该不该收费?这是一个老生常谈的问题。可是,在行业广泛认同设

计必须收费前,美庭家居就打出了“生活设计专家”的宣传口号,并开始大力包装他们公司内部的设计人才,倡导设计收费。“在免费设计盛行的时代,我们提出设计收费不仅让消费者难以接受,一些业内同行也指指点点。”徐振宇说,在他的观点里,付出劳动就应该有收获,只是不同水平的设计师应该有不同收获而已。他认为,免费设计不论对业主还是家装公司来说,都不是一种长期可行的服务形式。“企业之间同质化的竞争白热化,免费设计会让业主对家装公司的品质不放心;同时,设计是家装灵魂,消费者的家装消费趋于理性,对设计的要求将会越来越高,有创意的设计方案才能留住客户,消费者更应该为这种满足自己需要的创

意买单。”

分三步走推进环保进程

从2005年开始,美庭家居强推环保家装,在这个过程中,也开了不少业界先河。徐振宇坦言,从最初的环保装修解决方案,到后来成为南京市装饰行业协会“环保一项否决制”惟一试点,从环保不达标赔偿30%到环保不达标赔偿百分百,美庭家居先后分三个阶段实施环保家装战略,牺牲了大量的人财物力,却也积累了丰富的环保装修经验。徐振宇回忆道,在推进环保的过程中,美庭也遇到了不少阻力。主要是这些材料的价格都很高,消费者的接受度有限,让他们从不接受到接受,这是一个很漫长的过程,好在,现在我们走过来了。”

一个幸福美满的家庭

作为一位企业家,事业上的成功固然令人赞赏,家庭的幸福美满则更令人羡慕。徐振宇就不光令人赞赏,更令人羡慕。虽然每每遇到他的时候,他都匆匆忙忙,案头永远堆满了各种各样的工作简报、书刊杂志,可这并不影响他陪伴家人。

2006年林忆莲来南京开个唱,徐振宇不忘帮喜欢林忆莲的太太订座位,陪太太一起听;每每有经典动画片上映,徐振宇也总会陪着儿子一起去看。“徐振宇为美庭付出了不少,但太太为徐振宇付出得更多!”

“我刚刚去凤凰书城买了20多本书,准备趁元旦和春节好好学习一下。”徐振宇在元旦前夕接受采访时告诉记者,“春节,还打算好好陪陪太太和儿子。”

临了,徐振宇轻轻感慨,其实,做企业不容易,特别是在经济形势不好的时候。“在中国,商人与伶人的地位,始终都是那样。梅兰芳先生的心态也是中国企业家的心态。当金钱的光环褪去,商人,又是什么呢?能够始终陪伴在身旁的,也只有妻子罢了。”不过对于未来,徐振宇仍然充满信心。“输不可怕,怕才可怕。哪怕再艰难,美庭也还是要继续下去。”

私密档案

问:你家的装修是哪家

公司做的?

答:自己公司装修的。

问:你家的装修大概花了

多少钱?

答:面积147平方米,

含家具、材料30万。

问:你家主要用的是什么

品牌的家具?

答:木质家具都是自己

公司打的,沙发是芝华士,

床是德国美得丽,餐桌椅是

迪信,儿童家具是芙莱莎。

问:你们家装修的四大

主材分别是什么品牌的?

答:橱柜是美庭的,墙地

砖都是斯米克的,洁具是美

标的,地板是大自然的。

问:你最常逛的家居卖

场是哪家?

答:月星家居。

问:你家中最贵的东西

是什么?

答:TOSHIBA的液晶

电视,买的时候是三万左右。

问:平时你在家的时间

有多长?

答:一天有8个小时。

问:近期有没有重新装

修的打算?

答:没有,只是近期新加

了一个干蒸的桑拿房,用来

消除工作带来的疲惫。

本版采访 快报记者 王燕

本版摄影 快报记者 路军