



储存诚信 胜于储存金钱

——访容威集团董事长车炳恒



容威集团董事长车炳恒

□本刊记者 张宝峰

他生于陕西宝鸡,却眷恋洛阳这片热土,由他掌舵的容威集团深受洛阳消费者的信赖,创造了洛阳商界一个又一个奇迹;他已年过五旬,却是一个酷爱玩微信、发微博的潮人;他创建了洛阳首个电子商务大厦,引领洛阳许多企业发展电子商务……他就是洛阳容威集团董事长车炳恒。本期《商界传奇》,让我们走进容威集团,了解车炳恒不平凡的创业故事。

1 因为专一 所以第一

车炳恒对家电市场有着敏锐的洞察力。1993年,他创建了容威公司;2001年,他先人一步,在上海市场步行街开办容威家电超市,新颖的销售模式让容威一炮走红。但随着国美、八方等家电卖场巨头的陆续涌入,两年之后,洛阳家电市场呈现八方、容威、国美、通利“四虎”争食的局面。有人断言,面对家电卖场巨头的冲击,容威将举步维艰。

但容威不仅生存了

来,而且发展迅速。当记者问及其中原因时,车炳恒的回答简单而有力:“专一!因为专一,所以第一。只要专注于一个行业,做精、做细、做强,就一定与众不同,取得成功。”

从1980年参军至今,从部队后勤到物产集团,再到容威家电,车炳恒换了多个岗位,却始终没有离开家电行业。面对白热化的竞争,许多同类企业或转行,或倒闭,但车炳恒在洛阳稳扎稳打了20年。专一变成了一种力量,在洛阳消费者心中形成了一种品牌依赖,在国美、苏宁等家电卖场巨头的冲击下,容威的根基没有动摇。

2 年年讲诚信 事事讲诚信

车炳恒说:“一个人,一个企业,乃至一个社会,最重要的是诚信。诚信就像存款,存得越多,收益就会越多,诚信的‘利息’比诚信本身拥有更大的社会价值与商业价值。透支诚信的后果很严重,如果一个企业对客户透支诚信,对员工透支诚信,员工对客户和企业透支诚信,那么企业早晚会遇到致命的危机。”

车炳恒表示,诚信需要坚持,有些人刚开始讲诚信,挣了钱后就忘了,最难的就是年年讲诚信,事事讲诚信。如果一个企业坚持诚信10年、20年,那么这笔“存款”能帮助企业克服任何困难。

对消费者的诚信,体现在容威严把产品质量关和无微不至的服务上。20年来,容威的诚信受到洛阳消费者的广泛赞誉,“买家

电找车炳恒”这句话在洛阳消费者的心中扎下了根。

对容威员工的诚信,体现在车炳恒“言必行,行必果”上。容威成立20年来,没有裁过员,在2008年金融危机时,也依然坚守这条底线。2011年7月,车炳恒为员工加薪30%。车炳恒认为,企业赚钱了,就要兑现当初的承诺,让员工富裕起来,这就是对诚信的坚守。

3 家文化 家团队

车炳恒之于容威,就像马化腾之于腾讯,在企业的发展过程中,他扮演着“精神领袖”的角色。但是,在采访中记者发现,与别的企业领导者的忙碌相比,车炳恒显得轻松惬意。他说,除了休息,他60%的时间都在发微博、玩微信。在开例会时,各部门负责人汇报完工作后,他只是简单地加以点评。许多时候,他甚至不用亲自管理企业,容威就像一部精密的机器,依然

会高效运行。车炳恒敢于放手,是因为他拥有一个家一样的团队,拥有独特的家文化管理理念。

车炳恒介绍,容威员工的离婚率为零,公司规定,在岗员工凡是离婚的立刻开除,没有任何商量的余地。在容威的企业文化里,家庭和和睦排在第一位,家和万事兴。车炳恒说:“在公司成立之初,我成功调解了很多家庭矛盾,挽救了不少濒临破裂的家庭,如今,他们都过得

挺幸福。我认为人的终极追求不是金钱,而是健康和幸福。所以,我要让容威的每一名员工都健康、幸福。”

车炳恒还定期举行员工家长会,把员工的父母请到大酒店,让老人为自己的儿女颁奖,加强亲人之间的沟通。当上百位老人聚到一起,为自己的儿女骄傲时,也会自发地为容威叫好。和谐、亲密的“家团队”为容威的发展提供了强劲的动力。

4 涉足电商 与狼共舞

电子商务是一种革命性、颠覆性的商业模式。为了发展电子商务,车炳恒敢为人先,他建议洛阳的高校开设电子商务和动漫专业,培养出来的学生他全部接收。车炳恒认为,电子商务是今后企业发展的趋势,几乎所有的大型连锁企业都在向电子商务方向转移。开设容威商城、招聘专职电商人员、举办电商大会,这一系列创举,让容威在洛阳传统企业中又一次棋先一着,

抢占了市场先机。

“在集团运营中,我发现传统商业零售模式已疲态尽显,唯有通过电子商务渠道实现线上、线下共同发力,才能给企业发展注入新的活力。”车炳恒表示。

不到4年时间,容威商城一直保持高速发展态势,目前已连续两年增长率超过200%。

2013年1月18日,洛

阳轴承网正式上线,轴承产业也成为车炳恒电子商务版图中一块新的疆域,他想把洛阳轴承网打造成国内最有影响力的轴承电子商务平台。

容威的电子商务业务迅速扩至全国,与实体店固守一方相比,不断延伸的网络化道路,为企业未来转型提供了新的机遇。

