

山东欧宝板业有限公司董事长赵占起：

三次转型决定公司成就

从经营贸易到转行实业，在公司经营困境时将销售中心设在北京选择背水一战，在菏泽诸多企业仍旧旧人情化管理时，他决定将公司从经营型企业转型为管理型企业。三大重要决定，让他在十几年间从一个贸易经营者成功转型成为实业企业家，而他对市场敏锐的反应是企业发展成功的奠基石，他就是山东欧宝板业有限公司董事长赵占起。

文/片 本报记者 陈晨

1 经验沉淀，创业实业孤注一掷

经营着中国驰名商标、中国木地板十大品牌“欧宝板业”的赵占起，谁都想不到他竟是地地道道的农民出身。从18岁开始尝试做生意，卖过白腊条、手表、眼镜，做过贸易经营，赵占起精打细算，善于揣摩市场行情，20岁时就成了百万富翁。但他并不满足于经营贸易，而是一直考察项目，想要做一番事业。

1999年夏，赵占起在江苏的一个旅馆发现了新型的木制地

板，当时全国的木地板行业才刚刚起步，市场上绝大多数都是进口地板。而通过几年的贸易经验，赵占起培养了很好的市场敏感度，“那时候房地产市场正在启动，而地板行业属于房地产市场的下游行业，与之息息相关，我认为随着人们生活水平的提高，木制地板行业非常有发展潜力。”赵占起说，在考察过市场行情后，他决定转行实业，将全副身家投入到木制地板公司。



赵占起正在为客户讲解木制地板。

2 背水一战，将销售中心挪到北京

2000年3月，赵占起的第一批地板成型上市，很快就接到了第一笔订单。“当时厂里只有20多个员工，接到订单后都很高兴，我带着8个员工一起装车，好几个小时才装完。”赵占起回忆道。

由于东明地域优势不明显，市场辐射面小，品牌推广难，在公司创业初期，在销售问题上曾经陷入困境。“消费者还是觉得进口的好，即使国产的性价比更高，但是在品牌推广、销售网络上没有进口板业做得好。”赵占起告诉记者，当年一些一线城市

的销售商、代理商来到东明后，反响不是很好。

从下午三点延续到晚上十二点的会议，赵占起做出了公司经营的第二一个重要决定，就是将销售中心从东明迁到北京。对于当时的困境来说，销售中心的转移不仅需要大量的人力物力，而且要承担一定的风险，可以说是背水一战。

“销售中心迁到北京后，销售方面有明显的改变。”赵占起说，现在公司的经营定位就是东明为生产基地，北京为品牌运作和销售中心。

3 转型企业，将考虑上市

不同于一些企业的人情化管理，在欧宝板业的管理层中，现在已经全部是专业管理人员，调整了人情化管理。“一个企业想要规范发展，制度化是必经之路，而人情化太多不利于制度化管理，”赵占起说，将公司从经营型调整为管理型，是他做出的第三个重要

决定。

现在的山东欧宝板业有限公司，已经发展成为年生产能力2000万平方米，20多个系列产品，百余款花色品种，出口欧美、东南亚等十几个国家和地区，国内销售遍布三十几个省市自治区，一千多家专卖店的规模企业。

而在与赵占起的对话过程中，他多次提到“实实在在做事”，当提到准备上市的话题时，赵占起表示要理性看待。“之前已经请上市服务机构来公司进行了初步运作，但是面对中国经济低谷，最大保障还是要安全过冬，上市问题要慎重考虑。”

曹州农化董事长张学锋：

“做企业要先人一步”

已至知天命之年的张学锋，看上去越发青春逼人。这些年的积累、沉淀在他稳健表面下的激情日益凸显。

近日，入围“2013年菏泽十大年度经济人物”菏泽曹州农化有限公司董事长张学锋带领曹州农化昂扬奋进，在市场经济的大潮中始终把握时代脉搏，勇于迈步挑战新型产业。“我个人的创业梦、幸福生活梦、企业发展梦以及社会责任都是交织在一起的。我之所以踏足地产，就是想以全新的绿色建筑理念，建设菏泽首座绿色高科技住宅。”张学锋在接受采访时说，实现伟大的商业梦想，就要做到先人一步，只有走不同的路，才能出奇制胜。

本报记者 袁慧

用过硬专业技术

成就创业梦想

张学锋于1984年毕业于山东农业大学，在菏泽农业局工作过程中曾多次担任农业局项目技术人员。据了解，当时农业局在南王店做大棚实验项目，他第一次动了创业的念头，投资负责这个项目，结果因为地下水水质含盐过高导致大棚农作物成活率低，这是他第一次投资，却碰了满鼻子灰。后来市政府倡导发展民营企业，行政、事业单位还给保薪留职，张学锋再也按捺不住。当时农业局旗下有个小企业，他是负责人，感觉限制太多，在1996年，他就买下这个小企业，就是现在曹州农化的前身。

1996年成立的曹州农化公司，刚开始就确定用技术发展品

牌的道路，张学锋是技术人员出身，具有专业技术知识，从技术员到销售员，他身兼多职。“如若能成就梦想，让我送化肥又何妨。”这样的日子他持续了两年。到了1998年公司便正式起步，长期的坚持让他逐渐打开了市场的大门。

2005年，曹州农化成为国家科技部叶面肥技术依托单位，是全国三家依托单位中的一家。目前，曹州农化公司技术研发中心与山东农业大学、西北农林科技大学等科研单位紧密合作，已完成国家和省级科研项目28项，获得国家专利45项。张学公司现已作出下辖四家全资公司，年销售额5亿元的成绩。

主动转型，绿色科技

双轮驱动发展



张学锋(中)在施工现场查看工程质量。

在外界看来，经过十几年的发展，曹州农化已颇具实力，功成名就的他应该享受生活，没必要去冒险转型。刚从建筑工地归来还带着满身泥土的他，向记者坦露了心迹：“对我来说，创业是我一生的职业，每一次转型都是开创新模式、追逐新目标、实现新价值的过程。”张学锋谈笑道，“更何况这次跨度有点大，充满挑战，也让我充满激情。”

转型，不仅契合着中国经济改革的深层动力，也是适应市场环境应对现实所需不谋而合的选择。作为有社会担当的企业，张学锋更把企业发展与社会责任联系在一起。

在新转型的路上，张学锋挑战绿色高科技住宅的建设，借助节能、节地、节水、节材，保护环境的绿色建筑理念，使住宅科技化，环境宜人化。“近年来雾霾天

气越来越多，生存环境日益恶化，而我们就是要将PM2.5阻挡在室外，让菏泽百姓住着舒服、住得自然、住得健康，唤醒消费者深层次、全方位的健康需求。”张学锋说，希望在这块的积极探索和实践，能让其东方夏威夷引领菏泽住宅新模式，领跑绿色科技地产。在推动自身进步的同时，让更多的人拥抱科技、绿色、健康。