



弘扬 劳动精神 争当 时代先锋

“老裁缝”带领企业迈向“新智造”

——记“全国劳动模范”、迪尚集团董事长朱立华

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 陈乃彰 通讯员 夏丽萍

见到迪尚集团董事长朱立华时,他正风尘仆仆地赶往会议室——集团体制改革的一些细节,还需要他和核心管理层的班子成员再合计合计。

这几天,大小会议记满了朱立华的计划表,“新一轮的体制改革到了关键时期,任何人都不能松懈。”他话语中满是坚定。

这场大刀阔斧的改革是朱立华带领整个迪尚集团近两年着力推进的一件大事,将彻底革新迪尚的发展模式,也将带来新一轮的突破性发展。

朱立华的改革思维,所有迪尚员工有目共睹。集团成立27年来,每一次遭遇行业危机,朱立华总能先人一步,带着大家闯出新路子。

24小时,战“疫”路上显担当

今年,受疫情影响,服装出口大滑坡,但是迪尚集团防疫物资的出口异军突起。

今年2月9日,为全力支援战疫,朱立华停下公司所有业务,不计成本、不计代价,一猛子扎进防护服转产,并定下一个几乎不可能完成的目标:24小时内建成工厂并完成试产。

这是一场与时间的赛跑。朱立华动员集团所有力量,按照生产线所需设备、人员、原材料的品种和数量反复计算,从全国各地的下属工厂、供应商、协

作企业调集、采购、租借平缝机、送带机、压胶机等专业设备和紧缺物资。

第二天上午,近百台设备相继从威海周边、山东省内、齐齐哈尔等地发出。分布在全国各地的迪尚人克服交通管制,奔波在机场、码头和高速路上,上演了一场陆海空大接力。

24小时,一条防护服生产线成功建成,3天就达到了日产防护服1万件的生产能力。

这场为了国家利益不计得失投入生产的“赛跑”一直“跑”到了3月,全国战疫主战场已不缺防护服了。此时,朱立华将目光从国内转到国际,提早着手防护服出口的认证工作。

随着海外疫情的持续加重,拥有资质的迪尚集团陆续将防护物资销往意大利、英国、法国、西班牙以及东南亚等20多个国家和地区。

谁能想到,当时义无反顾的决定却“撕开”了防疫物资出口的市场。如今,疫情防控日趋常态化,迪尚集团又开始研发出石墨烯防护服,不仅适合日常穿着,同时又兼具防尘、抗菌功能,不少国家纷纷发来订单。“果然,成功是不会亏待任何一个善良的人。”朱立华笑着说。

创新引领,为全球“量体裁衣”

创新是企业发展的“生命线”。朱立华带领着迪尚集团经历了从无到

有、从弱到强,关键在于加大自主设计开发,最终在传统产业里挖出“新金矿”。

在迪尚集团的样衣展示室内,各色校服、职业工装一溜排开,6件富有传统特色的服装占据了展室的“C位”,这些精美礼服,曾于去年10月1日闪耀国庆阅兵场。

而让朱立华骄傲的不止于此。闯进“决赛圈”拿到“制作任务”,迪尚仅用了短短几十天就完成了国庆盛典11个核心方阵共计3万多套服装定制的任务。如此“高光”表现的背后,靠的就是数字化设计研发技术。

“27年了,我从来没有一刻想过可以高枕无忧,时刻保持着强烈的危机感,这让我们片刻不敢停下创新研发的脚步。”朱立华是这样说的,也是这样做的。

2017年,朱立华提出“DDM—Digital Design Manufacturer数字化设计制造”的全新概念,将实物服装样品变为数字化服装。

几年间,迪尚先后成立了中国服装数字化设计研发中心、国家级双创示范基地和国家级工业设计中心……计划在三至五年内建成一个集研发设计、品牌孵化、市场转化为一体的全产业链数字化平台,打造出全球服装设计的新高地。



600多重点供应商来威参加家家悦年会说双循环

11月25日,家家悦集团2020重点供应商大会在威海九龙大酒店隆重举行,600多位重点供应商代表齐聚威海,围绕“因信而结,同行致远”的主题,分享25年诚信合作的精彩历程,分析“双循环”形势下的机遇与挑战,探讨未来战略合作目标及发展规划。

家家悦集团董事长王培桓致辞,总结家家悦25年发展亮点,对未来发展作出战略规划。山东省商务厅副厅长王洪平致辞,对家家悦在商贸流通领域的示范引领作用给予肯定。中国连锁经营协会会长裴亮以《双循环新发展格局下的零售新机遇》为题,解读了当前零售业面临的挑战和发展机会。AC尼尔森客户总监解楠以《疫情新常态下零售行业消费洞察》为题,分享了疫情常态化形势下消费特点和趋势变化。家家悦集团副总经理郝芸对未来发展进行了详细解读,让与会供应商对未来合作充满信心。

今年恰逢家家悦集团开办连锁超市25周年,从1995年开办首家超市,25年来家家悦集团从小到大、从弱到强、从区域走向全国,营业收入从2000万元增长到150亿元,员工队伍从170人发展到3.5万人,直营门店总数达到870多处、布局5省50多个县市。率先开展“万村千乡”,构建城乡一体化网络体系,带动工业品下乡;国内首创“农超对接”,搭建农产品进城平台,建立扶贫协作基地,带动农户增收,丰富居民菜篮子,引领带动了行业发展。坚持物流先行和多业态并举战略,打造高效的供应链体系,持续进行业态创新,加快线上线下融合,打通全渠道服务;携手国际SPAR开展对外合作,加速了与国际零售接轨。加快资本运营,通过上市融资,为企业发展提供了资本动力;通过组织变革,建立科学高效的体制机制,为高质量发展夯实基础;坚持顾客第一,与供应商联手,共同研究顾客需求,形成了更加紧密的合作伙伴关系。积极履行社会责任,承担应急保供任务,开展爱心助农,解决农产品滞销难题,热心参与公益事业,树立了良好的品牌



家家悦集团董事长王培桓致辞。



形象。

特别是今年面对新冠肺炎疫情,家家悦集团与供应商联手同心抗疫,确保商品供应不脱销、不断档、市场价格稳定,为疫情防控作出了突出贡献,也为疫情后企业发展提供

上线下融合,联合伊利、双汇、宝洁等重点品牌,开展直播带货、社区拼团,增强了顾客购物体验;引进全球最大的SAP系统,今年4月上线运营,为下一步发展奠定了坚实的基础。

面对当前以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局,家家悦集团围绕“发展、创新、管理、合作”,继续加快发展速度,提升发展质量。深耕山东市场,加速省外京津冀蒙晋和苏皖地区布局,通过直营和加盟相结合,做好城市、农村纵深发展,扩大全国网络版图。加快创新突破,增强内生动力。强化业态创新和门店升级,加快线上线下融合,通过直播拼团、数字化营销模式,增强消费体验和顾客忠诚度。加快发展模式创新,打造开放共享的平台,为更多区域零售商、中小企业提供赋能和供应链输出服务。强化内部管理,提升综合效率。按照供应链战略布局,加快安徽淮北、济南商河物流项目建设,提高物流综合运营效率。聚焦国内大循环,强化国内基地直采、厂家直供,打造既能满足家庭生活需求,又能推进产业带动的生态链;畅通国内国际双循环,拓展海外采购渠道,形成更强的供应链优势。加快信息数字化转型,打造前中后台一体化解决方案,提高信息保障能力,通过大数据应用,做好市场分析预测,指导业务发展。加快组织变革,通过校企合作和企业大学,加快人才订单培养和内部员工培训,做好人才储备规划。坚持合作共赢理念,强化与供应商深度合作,整合双方优势资源,更好地满足顾客需求。

因为疫情原因,无法现场参会的SPAR国际大家庭成员和全球各地的供应商伙伴通过VCR的形式,为家家悦集团送上了祝福。会上,家家悦集团2020重点供应商战略合作奖、杰出合作奖、优秀合作奖、卓越创新奖、抗疫先锋奖、扶贫合作奖等各项大奖揭晓,与会领导为获奖者颁奖。

了保障。今年前三季度,家家悦继续保持了良好的增长态势,营业收入同比增长22.17%,利润同比增长10.63%,新增门店100处,启用河北物流综合园,建设安徽淮北产业园,形成了更强的供应链布局;加快线