德华集团
DEHUA GROUP

德華報

2022年4月28日／星期四
农历辛丑年三月廿八
内部资料　免费交流
浙企准字第E035号
全国优秀企业报
全国先进企业报

德华集团控股股份有限公司主办　■第4期（总第192期）　■本期4版　http://www.dhwooden.com　全国免费服务热线：800－8573722

德华兔宝宝荣获湖州市模范集体

4月29日，湖州市五一表彰大会在湖州大剧院召开，“湖州市劳动模范”“湖州市模范集体”荣誉揭晓，德华兔宝宝被评为“湖州市模范集体”，彰显了公司的示范引领作用。

一直以来，公司弘扬“劳模精神、劳动精神、工匠精神”，不断营造自主创新、爱岗敬业的氛围，有效提升了全员创业的精气神。公司重视人才培育工作，拥有自主评定技术职称资格，已累计为143名一线员工颁发了“高级工”证书。同时，兔宝宝商学院聚焦“战略落地、业务支持、绩效提升”等三大目标，专注于各种管理、技术、营销人才的培养，为公司新五年发展规划源源不断提供人才助力。

公司连续14年开展“创新奖”活动评比，共诞生各类创新奖项201个。公司先后成立了“研究院创新示范岗”“科技木创新示范岗”等，技术人员经常加班加点，以锲而不舍的钻研精神，突破一个个技术难关。“研究院创新示范岗”还曾荣获“湖州市365优秀创新团队”荣誉称号。

公司热心社会公益，积极传播正能量，增强员工的社会责任感。2020年新冠疫情突发，公司向德清县红十字会捐款500万元，用于地方疫情防控建设；连续十年开展无偿献血活动，荣获“湖州市团体献血工作先进集体”荣誉称号。在结对助学上，公司连续12年结对德清县贫困大学生，共帮助12名大学生完成学业，踏入工作岗位；兔宝宝经销商还助学贵州7所小学320名小学生，帮助家庭贫困、学业优秀的学生圆梦。为进一步彰显公益情怀，公司志愿者服务队先后参加了“车站向导服务、对河口保护饮用水源、给敬老院老人送温暖、给彩虹桥残疾人送桌椅”等公益服务活动。

在推动共同富裕建设中，公司也身体力行，积极促进乡村振兴工程，目前江苏泗阳、江西德兴、安徽宁国等地先后建起了兔宝宝生产基地，为当地解决就业人数超1600人。　通讯员　殷英

科技木皮深化“无醛”品质

4月7日，兔宝宝研究院副院长刘元强来到科技木创切车间，和相关研发人员一起分析自修25s无醛级科技木单板的外观质量和内在性能，为下一步研发做准备。

无醛级科技木是E_0级科技木的再升级。它以Ayous木为原料，经单板漂染、层积模压、胶合成型等工序制作而成，甲醛释放量为E_0级。此木方创切出来的科技木皮不仅有珍贵树木的质感和纹理，还克服了虫洞、节疤、色变等天然木材缺陷。

无醛级科技木在研发过程中，形成了无醛涂布核心工艺，较好弥补了漂染单板活性和胶黏剂冷固的弱势，使无醛胶兼顾强韧和柔性固化的优点，生产出来的科技木性能更好、质量更稳定。

通讯员　赵丽娟

兔宝宝健康衣柜全项抽测性能优越
同时通过绿色产品评价

最近，继全纺织墙布饰面衣柜成功面世之后，兔宝宝研究院家居分院又传出好消息，兔宝宝柜类产品经第三方检测机构检测，检测项目指标均合格，远高于QB/T 2530-2011《木制柜》行业标准要求，充分显示了“环保好板材才能制作健康好衣柜”的理念，选择兔宝宝可更好地保障家居健康。

此次抽检产品为易装柜类定制木家具，检测项目不仅涵盖制品全项指标内容，包括“尺寸与尺寸的极限偏差、形状和位置公差、使用功能、理化性能、安全要求、力学性能、有害物质限量（甲醛释放量）”等，还纳入国家绿色家具产品评价指标要求，特别在“产品寿命”和“有害物质限量”等品质属性方面均超越健康基准值。

相比单纯板材，整体家具全项及绿色产品评价合格，体现了兔宝宝易装柜类定制木家具的卓越品质。此外，它在提升定制家具常规性能的同时，还在“五金配件、安全性、稳定性”等方面有了更高的要求，彰显了兔宝宝作为国内知名室内装饰材料服务商的综合实力。

兔宝宝全屋定制一直专注于优质产品的打造，从注重品质到持续创新，不断升级设计、材料和工艺。此次整体家具年度全项抽测，兔宝宝健康家具板材成功升级为健康定制衣柜，不仅推动了兔宝宝终端定制产品更好发展，也把“兔宝宝，让家更好”的企业使命深入到消费体验当中，为消费者带去更好的健康居家生活。　通讯员　赵丽娟

时评

和未来在一起
——写在《德华报》创刊十五周年

今年是德华创业30周年，也是《德华报》创刊15周年。

《德华报》秉承“外树形象、内聚人心”的办报理念，注重社会责任和品牌文化的传播，自2007年4月创刊以来，每月一期，已顺利出刊192期。

15年来，《德华报》以专业、简洁、亲和的风格，树起自身的风格。头版是要闻，第二版是管理——目光向内，第三版是品牌——对外推广，最后一版是家园——员工生活在这个家园，把公司当做自己的家，于是这个“家”让员工的生命更有意义。

15年来，《德华报》坚持正确的办报理念，用心记录、用心报道，成为公司发展的见证者、记录者和传播者。它不仅是公司大事记和查阅信息、资料的重要档案材料之一，也是公司不断开拓、不断成长的缩影。

15年来，《德华报》紧紧围绕“发展”这个中心，当起沟通的桥梁，详尽记录了公司的发展变迁与多彩轨迹，将德华好的一面充分展示出来，为企业发展营造良好的外部和内部环境。

15年来，《德华报》获得了各级企业报协会和同行的肯定，先后荣获了“全国优秀企业报”“全国先进企业报”“省十佳企业报”“市优秀内部报刊”等荣誉，也成为外部走进德华、了解德华的重要窗口。

15年来，《德华报》顺应时代变化，和新媒体融合发展，打造“一体两翼”宣传平台。7年前开通的“德华文化传播”微信公众号，已累计推出微信1166篇。传统媒体和新媒体相互融合，共同为德华形象和企业文化发力。

坚持办企业报，这是一种文化自信。一家企业之所以能够长盛不衰，最主要的是创业者能够把自己的经营理念内化成企业精神传承下去。德华已走过风雨同舟、矢志创业的30年，如今正处于希望与挑战并存的新时期，“创新发展、管理变革、转型升级”永远是德华发展的关键词。

在这个过程中，《德华报》也要承担起新的使命，坚守“厚德精神”核心价值观和“生生不息”的企业精神，在更高层次上展示公司形象，努力传播“德华好声音”，希望各位读者一如既往关注、支持《德华报》，未来已来，我们永远同行。

德华声音

兔宝宝荣获“建材行业TOP10”

近日，由中华商标协会品牌影响力专业委员会、中国房地产业协会智能建造委员会、中国建材工业经济研究会装配式建筑和绿色发展分会联合主办的“2022建筑与家居产业品牌影响力暨产教融合论坛”在北京举行。德华兔宝宝因在创新产品研发、增强供应能力、探索数字化营销等方面表现突出，成功入选“建筑与家居行业品牌影响力榜单”，位列“建材行业TOP10”。

创立30年来，兔宝宝一直站在行业高度，不断创新突破，先后完成了产品升级、技术升级、管理升级、模式升级等，一方面持续为品牌赋能，一方面实现了公司的高质量发展。

兔宝宝推出易装模式，以“一站式空间定制解决方案”，顺利从传统建材升级为家居定制；兔宝宝资源优势明显，在浙江、江苏、江西等地都建有产业基地，保证了全国的物流体系和产品体系；兔宝宝还积极引进信息化系统，运用大数据预测实现了“互联网+”，打通线上线下进行数字化营销，有效激活了内部活力。

“建筑与家居行业品牌影响力榜单”荣誉的获得，使兔宝宝更加坚守“环保”初心，不断创新发展，使品牌影响力持续得到提升。

通讯员　姚坚

德华物业获“物业服务企业全国文明城市建设考核一等奖”

最近，在2021年度物业服务企业全国文明城市建设考核中，德华物业因持续提升服务品质、全面推进未来社区建设，荣获“全国文明城市建设考核一等奖”，进一步提升了德华物业的美誉度和影响力。

2021年，德华物业遵循“以人为本”的理念，建立起一支会管理、精业务、高素质的物业管理队伍，顺利实施了“微信公众号线上缴费”“门禁蓝牙系统升级”“智慧快递”等智慧小区建设工程。上邻世家小区还获得了省级“红色物业”示范小区和湖州市住宅小区物业服务合同履约“优秀项目”。

疫情时期，德华物业助力全国文明城市创建，严格落实各项疫情防控措施，守住社区关键“小门”；深化党建引领机制，全面推进未来社区建设，携手机关党员志愿者，主动参与小区的慈善帮困、调解治理、社区综合等事项，积极开展“免费义诊”“心理健康知识普及”等各项便民服务活动。物业还将小区党史教育学习的“红色基因”和未来社区建设深度融合，积极改造提升上邻世家户外智慧化运动场地、便利超市等项目工程，不断深化邻里、健康的场景设计。

2022年，德华物业将一如既往用“耐心、细心、真心”服务业主，奉献社会，营造更团结友善的小区环境。

通讯员　王剑萍

德华集团举行安环专项培训会

4月13日，德华集团举行安环专项培训会，集团及各分子公司62名安全管理人员参加。集团副总经理徐伟达作培训总动员，他要求全体安全管理人员以国务院安委会发布的“安全生产十五条措施”为导向，进一步强化安全生产责任，防范重特大事故发生，不断提升企业的安全水平。

培训采用线上线下相结合的方式进行，特邀市、县环境和安全专家来公司授课。讲师分别从疫情防控、节能减排、安全生产、消防要点等内容进行讲解，帮助与会人员对特殊疫情时期如何开展安环工作有了更深的认识。同时，强调企业在安全培训时要做好“从知到会”的技能转化，避免“培而无用”的现象，要扎扎实实把安环工作做到位。

培训会上，集团公司安环部经理姚松桥通报了2021年各分子公司的安全整改目标达成情况，重申了认真做好“逢九检查”、加强安全隐患排查力度的工作方向。

德华兔宝宝装饰材料事业部副总经理徐应林作总结发言，他表示，全体管理人员要进一步加强安全消防意识，强化安全生产责任，重视各项检查，落实整改到位。每位安全管理人员必须签订安全消防责任书，在安全事故面前不慌不乱，及时采取有效措施。

此次培训深化了安全生产教育，为公司建立健全处置节能减排、消防安全等突发事件的应急预案作了宣传和铺垫，也为2022年杭州亚运会德清分会场的赛事安全作运营准备。

通讯员　池春华

兔宝宝木门
实现油漆工艺、产品工艺双升级

4月17日，走进兔宝宝木门车间，只见整个车间宽敞明亮，德国“豪迈”、台湾“恩德”、意大利“SCM”等世界先进设备正在有序作业中，齐心协力为生产高质量木门保驾护航。

值得一提的是，油漆车间的意大利UV辊涂生产线，它把原本的传统人工喷涂转化为现代智能化量产操作，相比以前，可缩短油漆加工时间20%，有效节省了材料和人工成本。

据木作生产部经理来国强介绍，“目前车间赶制的这批实木复合门，将销往江苏、山东、四川等全国各地。因受疫情影响，木门制作又属精细活，再加上今年开年上来，木门订单较充足，所以对工人保质保量完成生产任务提出考验。”

多年来，兔宝宝木门一直专注于实木复合门的生产和制造，以品质和服务，和圣都装饰、中博装饰、金螳螂等全国大型装饰公司合作，同时连年世博会、地信大会等地标工程，荣获了“中国木门十大品牌”“浙江省整木定制十大品牌”“木门双承诺活动单位”等诸多奖项。

随着大家居时代的到来，兔宝宝木门作为其中的一个重要体系，由单一的木门产品转型为“门、墙、柜”一体化整木定制。为进一步提升木门品质，公司大刀阔斧进行技术革新，实现了“油漆工艺、产品工艺”双升级。

每一樘高端木门的制作，都离不开“上漆如金”。油漆的环保和耐磨性很重要，公司油漆工艺已从原先的PU、UV扩展到PU、UV、水性漆工艺三大体系相结合。水性漆工艺拥有节能、安全、施工简单等优点，因其水性涂料用水替代大部分的有机溶剂，以水作主要溶剂或分散介质，不含甲苯、无挥发，大大降低了对环境的污染，更好赋予了木门健康环保的内涵。

在产品工艺方面，公司成功从密度板平衡层升级为多层板工艺，TBFM6101、TBFM6102等产品的相继出炉，体现了公司工艺升级的成熟度。“零”密度板产品有着抗冲击、耐水耐燃、防潮防霉等性能特点，其中多层板由不同树种板材交错层压而成，一定程度上克服了实木单方向湿胀干缩的缺点，使木门性能更稳定。

兔宝宝木门从源头选料到工艺创新再到智能生产，以“专注、专业”为宗旨，较好实现了木门向木作整木和个性化定制延伸的目标。2022年，兔宝宝木门将更加注重产品细节的打造，努力把每扇木门做到精益求精，为公司实现“成为中国的世界级家居装饰品牌”的企业愿景而努力。

通讯员　姚钰青

做好招投标工作　助推企业健康发展

为进一步做好招投标工作，兔宝宝装饰材料供应中心提高了相关部门人员的考核指标，2022年，将密封报价金额占比从70%调整至75%，采购节支金额从304万元调整至500万元。五金辅料、扣条同样纳入招投标工作，目的是为提高产品的性价比，为公司最大化节约成本、提高收益。

招投标工作是一项基础性、全局性的工作，供应中心积极响应集团招投标管理小组对招投标工作的整体规划，一边自我施压，一边释放工作热情。

供应中心还通过梳理2021年密封报价物料，将三层牛皮纸包装袋、难燃板说明书、易装金属标、铜标等七项物料纳入2022年招投标采购目录，其他物料也在陆续纳入中，做到全角度无遗漏，努力提升整个招投标工作的质量。

据公司数据显示，第一季度供应中心累计招标66项，节支金额110.08万元，其中辅料节支69.72万元，生态板扣条节支9.94万元，五金辅料节支31.42万元，整个招投标过程做到了公开透明、阳光作业、接受监督。

供应中心通过考核指标明确管理要求，使各项招标工作具备了合理性、科学性，真正做到奖罚分明，按流程办事，让制度管人。同时，考核充分发挥了员工的积极性，不仅能顺利完成公司下达的各项工作任务，也使公司和被考核人都受益，达到双赢，助推企业更加健康、有序发展。

通讯员　韩守攀

优菲家居
“链主”企业是这样炼成的

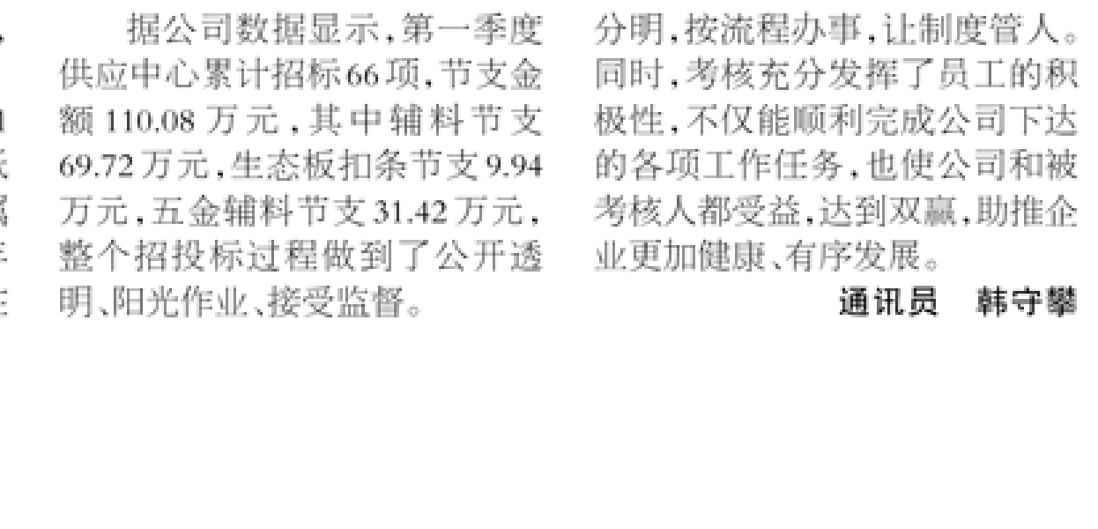
最近，从青岛裕丰汉唐木业有限公司传来消息，优菲家居将于5月中旬完成搬迁并正式投产，预计通过两个月的产能爬坡，年产量可达230万平方米，将大大提升优菲家居橱柜及收纳柜品的交付能力。

自兔宝宝收购裕丰汉唐以来，直接切入了工程赛道，并跻身到第一梯队。作为兔宝宝的子公司，裕丰汉唐有了资金支持后，业务快速做大，并逐渐更广阔的发展空间。

优菲家居以全屋木作类实木定制为核心业务，产品领域涵盖整体橱房、衣帽间、衣柜、地板、木门等，为地产开发商提供集研发、生产、安装、售后为一体的一站式木作类精装工程配套服务。截止目前，优菲家居成功交付了万科、融创、龙湖、新城等50多家地产龙头企业的三千余个工程项目，事业版图进一步扩大，已覆盖除西藏、台湾外的全国83座城市，品牌的美誉度和影响力进一步得到提升。

“裕丰汉唐”成功入选省级家居产业链“链主”企业后，积极发挥带头作用，加快提升企业的智能化、绿色化、数字化水平，不断升级产业链，巩固家居产业集群的竞争力和稳定性，为山东省制造业高质量发展作出贡献。

凭借先进的信息平台、规范化管理和可信赖的工程作品，优菲家居连续四年荣获中国房地产供应商竞争力评选“十强品牌”，多次成为万科、新城、东原等地产集团的“A级供应商”，并在2021年获得“中国家居制造业500强”，公司的产品品质和服务品质得到了行业、社会的充分肯定。



作为一站式精装工程木作类配套企业，优菲家居已成为当之无愧的“领跑企业”。公司以青岛、成都为中心，全国下设66个办事处，“六维一体的服务模式、高效能的服务团队”保障了优菲工程项目的完美交付，也为公司发展持续赋能。

通讯员　王宇峰

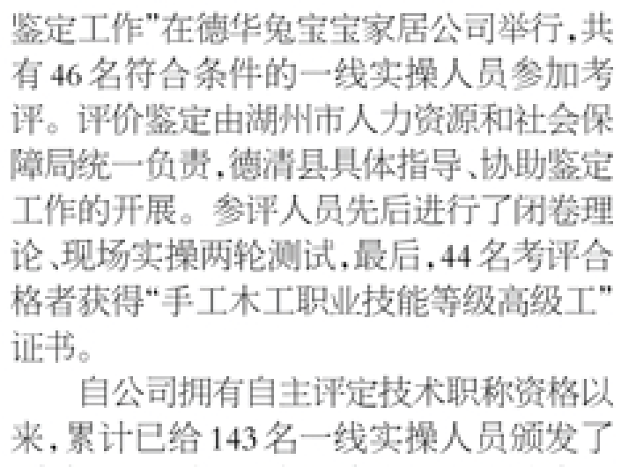
德华简讯

兔宝宝又多44名“高级工”

最近，“手工木工高级工企业人才评价鉴定工作”在德华兔宝宝家居公司举行，共有46名符合条件的一线实操人员参加考评。评价鉴定由湖州市人力资源和社会保障局统一负责，德清县具体指导、协助鉴定工作的开展。参评人员先后进行了闭卷理论、现场实操两轮测试，最后，44名考评合格者获得“手工木工职业技能等级高级工”证书。

自公司拥有自主评定技术职称资格以来，累计已给143名一线实操人员颁发了“高级工”证书，一方面肯定了员工的专业技能，一方面体现了公司对技术人才的重视。

通讯员　高华萍



石膏板发泡技改项目提质增效

4月24日，宁国恒基伟业建材有限公司生产车间，“石膏板发泡技改项目”新设备已全部安装到位并通过调试，正式进入试运行阶段。

相比传统的人工调整泡沫空气量、蠕动泵不耐压力、发泡泵抗压不足等缺陷，新发泡系统作业时间少、生产效率高，有效实现了生产的智能化和自动化。目前，公司每天可生产石膏板4万多张，发泡和料浆的稳定性大幅提高后，石膏板合格率也相应提高，产量比以前增加了5~10%。

通讯员　朱红飞

木皮市场重视安全工作

4月19日，德华木皮公司总经理施惠中带队，协同集团安环部，对中国木皮市场全面开展疫情防控和安全隐患排查工作。

通过排查，发现市场内总体情况良好，对个别企业防控不到位、存在安全隐患的现象提出书面整改意见。公司落实集团安环会议精神，持续做好安全生产和疫情防控工作，目的是保障市场安全有序运行。

通讯员　刘成刚

第二期“供应链管理培训”举行

4月19~20日，兔宝宝商学院举行第二期“供应链管理培训”，家居供应中心及其他分子公司供应人员78人参加。培训班还成立了班委及分小组，以小组积分的形式，提高学员的上课积极性与自我管理能力。

培训紧紧围绕年度供应目标，配合SWOT及其他工具表，让学员有效掌握部门的年度方针与行动计划表，从而做出适合本部门的工作目标与计划。培训期间，公司三名内训师还为学员带去《品牌维权与廉政建设》《规章制度解读》《企业文化》等课程，进一步加强供应人员的廉政道德与职业素养。

通讯员　邵岚

家居公司举行客服部提升培训

4月14日，兔宝宝家居公司首期客服部提升培训在洛溪半岛培训中心举行。培训共分三期，第一期内容为产品知识，其余两期为专业能力、售后服务。

全体学员通过学习《木门基础知识2.0》《地板基础知识2.0》两门课程，对产品的品类、结构、材质、优势及应用场景有了充分认识。课堂上，学员们积极互动，气氛热烈；课后，商学院还专门组织了一场测试，来检验最终的学习效果。

通讯员　胡文彪

健康住计划　“超芯板”唱主角

4月13日，兔宝宝家居2022年健康住计划全国营销活动举行启动会，“超芯板”新品成为启动会的主角。家居公司总经理沈怡强出席启动会并致辞。

“超芯板”是公司连续十多年集中研发力量，不断升级优化推出的新一代除醛抗菌防霉生态板，有着睿净空间的突出优势。它的横空出世，在为全屋定制消费者提供除醛抗菌板材的同时，也给消费者打造了一个更健康、安全的居住空间。

启动会在视频《超芯板研发史》中拉开序幕，兔宝宝品牌部负责人闻国涛详细阐述了“超芯板”的研发背景、性能优势、发展前景等。在后疫情时代，消费者对于家居产品的选择，更关注“质量、价格、健康”三要素。这款“超芯板”以香杉木实芯精工板为基材，辅以全新升级的装饰贴面技术，集实力和颜值为一体，代表了板材饰面技术的最高水平。先后有十余项技术荣获国家发明专利，其中两项获得中国专利优秀奖。

随后，市场部经理陈泽锋宣导“健康住活动方案”，他从活动概要、产品方案、引流活动等三方面进行讲解，帮助业务员梳理营销规划，增强其推广“超芯板”的信心。各区域业务员还和销售经理签署了军令状。

后疫情时代，兔宝宝家居及时调整营销策略，从“产品环保”到“空间环保”，积极为消费者打造健康居住空间。接下去，公司将在全国各大家居专卖店全面铺开活动，把性能优异的“超芯板”带至千家万户。

通讯员　姚钰青

兔宝宝和二十四城装饰战略合作

4月15日，兔宝宝地板和西南二十四城装饰公司在重庆举行战略合作签约仪式，双方将开启优势互补、合作共赢新进程，推进兔宝宝在西南项目的顺利落地。

二十四城装饰创立于1999年，是一家全国性的连锁整装装饰企业，也是西南地区整体整装模式的开拓者和领航者，致力于为城市中坚力量提供时尚、品质、健康、环保的家居产品。

兔宝宝地板专注于实木地板、实木复合地板、强化地板的研发和制造，拥有世界先进的生产设备，工艺先进，品质稳定，也是国内首家实木复合地板全线推出E_0级的企业。

二十四城装饰
TUBAO兔宝宝 地板
战略合　签　仪式
沈红军
陈达

公司凭借优质高效的服务体系，先后和万科、保利、香港置地、华润置地等国内知名地产商达成战略合作。公司还积极布局工程渠道，承接了上海世博会、杭州G20峰会、北京APEC会议中心、联合国地理信息大会等国内重大工程建设。

此次战略合作的签署，双方将发挥各自在项目、产品、技术、平台和运营管理等方面的综合优势。兔宝宝E_0级地板全面推向西南市场后，一方面致力于提升当地消费者的居住品质，一方面也为升级西南城市品位而贡献力量。　通讯员　李俊

兔宝宝启动易企装项目

4月2日，兔宝宝易企装项目启动会在德清举行。德华兔宝宝装饰材料销售有限公司总经理赵建锋，副总经理陈权荣、陈海明及全体员工参加。会议采取线上线下相结合的方式举行。赵建锋在会上强调，要充分抓住启动会契机，进一步增强目标意识，更好地服务全国消费者，实现项目双赢。

易企装项目是在兔宝宝分公司运营、易装项目成功运作的背景下导入的新业务模式，符合兔宝宝自身的品牌优势、资源优势、模式优势，符合大中小装饰公司业务模式的实际需求。

启动会由家装渠道营销总监雷翔波进行“易企装业务模式宣导”，他从“项目背景、盈利模式、前景预测”等五个维度，详细阐述了兔宝宝易企装业务模式的先进性，为接下来顺利推进业务奠定基础。

随后，湖南销售分公司总经理单云峰分享了“装企合作成功案例”，他通过“合作历程、分公司职能、规划展望”等三个维度，重点阐述了装企合作的重要性和有效性。

赵建锋在总结中强调，通过此次宣导会议，希望各销售分公司负责人及区域负责人形成对于项目推进的成熟思考和可行路径。每位管理者要清晰了解经销商在当下环境可能遇到的痛点和难点，积极为经销商及合作伙伴做好服务工作，促进各方利益共同发展。

TUBAO兔宝宝
兔宝宝易企装 模式宣讲

通讯员　营鑫鑫

员工述职+市场实战+人才测评
销售公司启动营销储备干部项目

4月6日，德华兔宝宝装饰材料销售公司营销储备干部项目正式启动，还举行了“师徒相授、薪火相承”拜师仪式。德华兔宝宝总经理陆利华、装饰材料销售有限公司总经理赵建锋参加了启动会。

赵建锋在拜师仪式上为各位导师颁发了聘书，他强调，培养管理人员不能只靠老方法，还需要创新方式，用好激励机制，让整个团队充满生机和活力。

随着各地销售公司的先后成立，选拔一批具有优秀发展潜力的人员作为营销管理储备干部进行培养很重要。营销储备干部项目旨在建立和完善公司人才培养机制，通过制定有效的营销储备干部甄选计划、在职培训、在岗训练等方式，合理挖掘、开发、培养人才队伍，为公司可持续发展提供人才资本支持。

公司营销人员通过员工自荐、领导推荐等方式报名参加项目，作15分钟个人述职汇报，述职汇报包括自我介绍、工作亮点、职业发展规划等内容。随后，选拔出来的人员进入第二轮市场实战，择优进入营销储备干部队伍培养。

参加拜师仪式的周勇、金潮等7名营销储备干部通过层层考核选拔出来，他们所在公司的总经理成为项目发展导师，全面对营销储备干部的招商、活动、销售额等进行专题辅导。

2022年度营销储备干部项目报名工作已经开始，兔宝宝人力资源部邀请了北森公司对全体营销人员进行了人才测评，并运用“途锐管理人员综合测评”工具，从商业综合推理、管理技能、管理个性等三个维度进行综合评价，为人才选拔提供数据支撑。

通讯员　姚坚

装饰材料销售公司
星级营销员“亮身份”

“我是一名二星营销员！”浙江分公司业务员陆俊琦拿着一枚“二星”，开心地说。2021年2月加入兔宝宝营销队伍的他，近日通过了业绩考核、专业知识考试、人才测评等，被公司评定为二星营销员。

陆俊琦表示：“我入职刚满一年，能从一星晋升为二星，感谢公司的晋升机制，让我可以全身心投入到销售工作中去。”

为进一步提高营销人员的技能水平与业务能力，强化内部的人才竞争机制，德华兔宝宝人力资源部、装饰材料销售公司行政办共同制定了《营销人员等级测评方案》，通过综合评价营销人员的业绩考核、专业知识考试、第三方人才测评等，将营销人员评定划分为三个星级，“三星”为最高星级，并对每个星级任职条件和晋升流程作了详细要求。

“星级”评定由公司总经办、人力资源部、行政办本着公平、公正、公开的方式进行，2021年度星级评定工作已出炉，共评出一星营销员33人、二星营销员64人、三星营销员18人。星级评定与其2022年度薪资直接挂钩，对星级下降人员，各分公司总经理会逐一进行谈话，开展针对性辅导，帮助其改善业绩。

公司品牌部还设计制作了具有公司特色的三级星级徽章，材质有金、银、铜三类，图案有星、钻、冠三种。营销人员在各级经销商处将佩戴相应的星级徽章，亮明身份，树立形象，体现相应的星级服务水平。

通讯员　姚坚

兔宝宝家居
诞生“双月度精英团队”

4月20日，从兔宝宝家居公司传来消息，苏沪大区在今年的1月和3月，月度销售目标完成名列前茅，成功摘取了公司“双月度精英团队”的桂冠。

2022年是家居行业开局最为艰难的一年，3月疫情突袭，几乎覆盖了苏沪大区所有的重点客户，市场推广受到前所未有的冲击。苏沪大区主动出击，逆势突围，与苏沪经销商团队一起抢占微信、天猫、抖音等新媒体平台的流量高地，以社群营销、微信爆破、线上直播等方式多渠道多方位获取客户。

借力兔宝宝家居在新媒体赛道上的超前布局，今年以来，苏沪大区用信息化、数字化、网络化等手段有效引流，随时进行线上活动，在天猫“三月有爱”直播中取得60个订单的好成绩，还成为“天猫全屋定制板块”销量第一名。

“平台+品牌+内容+渠道”的全方位营销模式是苏沪大区致胜的关键所在，也是在此次疫情大考期间，苏沪大区交上的一份满意的答卷。

除此之外，自家居公司成立分公司以来，苏沪大区充分发挥自身优势，一手抓市场运营，一手抓门店规范化管理，和经销商协同作战，紧盯目标抓进度，全面提速T8项目，不断改善公司的内外部环境。疫情反扑后，家居公司及时调整营销策略，苏沪大区积极响应，和经销商达成统一的“联盟”，通过线上线下活动的有效布阵和推广，在3月取得全屋、地板、木门等全品类2870万元的销售好业绩，刷新了疫情期间的新纪录。

接下去，苏沪大区将乘势而上，充分发挥自身潜力，用好线上引流工具，调动经销商的创业积极性，为第二季度业绩突破打下坚实的基础。

通讯员　姚钰青

《德华——从未改变》MV全新发布

“我们从未改变，满怀一颗感恩的心，德为本，那是持久与永恒……”前不久，在德华集团第十六届春季读书会上，新版企业之歌《德华——从未改变》MV正式发布，这是为德华创办30周年献上的一份特别贺礼。

《德华——从未改变》风格现代、旋律明快、歌词朗朗上口，以“感恩、匠心、进取、真诚”之心，体现了“梦想、创新、责任、绿色”等元素，较好表达了德华人“积极进取、不断超越”的职业精神和“不忘初心，坚守环保”的创业使命。

从前期调研、定位，拍摄到后期制作、修改、定稿，MV拍摄总共为期两个月，全景式再现了各条战线的德华人工作、学习的场景及同心同德、同舟共济的团队精神。

德华30年创业，站在时代和行业的高度，依靠一支忠诚、勇气、创新、智慧的团队，与时俱进、不断变革，目前已成为国内一家具有深厚文化底蕴的民营企业，公司始终将责任、环保、创新、和谐等元素贯穿于发展的每一过程，把绿色情结和社会责任相结合，进而把它上升为一种经营理念和经营哲学。

《德华——从未改变》是在2011年《德华——绿色初心》基础上的再升华。十年来，德华技术创新、产品研发、品牌建设、文化管理均取得新突破。装饰材料和家居宅配两大业务齐头并进，金融产业发展稳健，研发年年创收，电商与时共舞。

随着去年10月13日德华集团搬迁至德华国际大厦，公司发展进入了一个新的跨越期，既强调外部环境的重要性，又强调内部资源的重要性，始终把员工放在一个重要的位置，坚持“员工是公司真正的财富”的用人理念，凭着海纳百川的胸怀广纳人才，并强调员工关系的平等、多元、包容和互相尊重。

绿色让每个家庭更健康
Green makes every family healthier

“企业之歌是企业文化的灵魂。”30年创业，公司沉淀了具有德华特色的企业文化，根据公司规定，需达到人人学唱、人人会唱的目的，以此营造良好的企业氛围，为公司健康发展提供源源不断的“文化力”。

通讯员　施雅琪

出差感悟

人生就是无数次的角色转换

奔波在路上，写下这篇文章，没有以前的那种忐忑，因为已习惯了这样的工作节奏和生活模式。这个模式可能也跟公司其他同事如出一辙，从觉得自己不适合销售岗位到慢慢习惯再到“幡然醒悟”，才知道，销售的思维已渗入骨髓，形成了一种“职业病”，确切的说是对“销售”这个角色的内在觉醒。

在“销售”这条路上，任何人都不能信手拈来，都要经历从“本我”到“自我”的一个转换。这“转换”，既是对销售经验的摸索，也是从长时间与客户交流中得来的体悟，更是对市场转型、渠道升级的一种“开阔认知”。

从最初两眼一抹黑的业务开展，到现在担任区域经理开始管理业务，又是一次角色的转换。管理岗位与业务层面的工作截然不同，这个时候，又要努力从业务角色中抽离出来，嵌入到管理角色中去。这个转变的过程显得有点难，却也是必经的过程。我努力沉下去，站在全局思维的角度，大到考虑事情的全面性和对整个区域的把控，小到业务人员的情绪解压等，都需要我从中加以平衡，尽最大努力做好“承上启下、承前启后、承左启右”的协调工作。

这个过程中，幸亏领导给了我示范和帮助，他指导我科学开展各项工作；而我的朋友作为一个“树洞”，接纳了我的负能量，给了我很大的情绪释放空间。时间过得很快，“管理者”这个角色马上要满一年半了，适应这个角色感觉自己蜕了一层皮，但蜕变过后，再回头看看，觉得一切都是值得的，这就是一个人的进阶之路。

从进入公司到现在，先后经历了几次角色的转换，列车可以到终点站，但是角色转换永远不会。我用自己切身的工作体会，分享给刚进入公司的新员工，希望你们能从日常的工作开展中，逐渐对自己角色有明确的定位和觉醒；同时，也和其他刚晋升管理岗位的同事共勉：相信每次角色的转换都是知识、经验的考验，希望大家能在不断的挑战和奋进中做到厚积薄发，无愧于自己，无愧于兔宝宝这个平台。

共勉之！

通讯员　王晓峰

30年 我们砥砺同行

谭慧芳　我想对德华说

古人称12年为“一纪”，2022年是德华创业30周年，也是我进入德兴兔宝宝的“一纪”。所以，我想对德华说……

2010年，我初来乍到德兴兔宝宝，什么都是陌生的，从一名行政文员做起，开始了在德华全新的起点。很多人会觉得行政工作简单，没有什么技术含量，可真正接触过行政工作的人，都会知道它的复杂和繁琐性。大大小小的事情都要兼顾，上情下达、承上启下、内部沟通、外部协调等，而沟通和协调力是对行政工作最大的考验。每个人立场不一样，有时工作还不被人理解，每当这时，我总是积极调整好心态，以真诚的为人、实干的作风赢得上司和同事的信任，同时，也在他们的帮助下不断学习成长，管理能力得到了提升，现在，我已是一名合格的管理人员了。

我的性格属慢热型，对陌生人或者不熟悉的人会有“抵触”心理——在开始接手行政工作的时候，我就意识到自己的这个缺点，老想着如何克服，更好地与陌生人交流。因为行政部门涉及到对外的工作很多，建立有效的沟通非常重要。我把每一次对外接待特别是政府部门对接都当成是一次考验，在实战中进行实战，同时经过后期不断复盘总结，久而久之，勇敢战胜了自己，在与人交往中变得主动了，没有胆怯了。这在我的职业生涯是一个不小的突破。

在从事行政工作的12年里，我对自己的工作要求是四个字：全力以赴。平时认真踏实做好每一件事情，尽力让工作不出差错，即使是出了一些小的差错，也尽力去弥补，不给同事及公司造成不好的影响。遇到不被理解的时候，我会深深内疚，积极从自身找问题，虽然不能让所有的人满意，但我真诚的态度总会赢得同事的信任，再加上大家一起努力，处理工作会一次比一次见效。

“没有完美的个人，只有完美的团队”，这句话不仅仅是体现在销售管理上，还体现在行政管理上。回顾我在公司的12年里，最大的成就感，就是2020年德兴市创建国家卫生城市时，德兴兔宝宝被指定为必检企业并通过了国家检查组的验收。那段日子时间急、任务重，公司需按照创建要求在半个月内完成整改，相关监管部门一天多次抽查。我们行政部只有两人，压力很大，在公司领导的支持下，抽调各部门人员分工合作，加班加点，最终顺利通过国家检查组验收，我也圆满完成了工作任务，心中充满了喜悦。

从不懂到熟悉再到现在的得心应手，我走过了平凡的12年职业生涯。我想对德华说：是你的平台，给了我施展能力的舞台；是你的宽容，给了我无尽成长的动力；是你的支持，给了我向前拼搏的勇气。我天赋不高，有时缺少细心，办事不够谨慎，但相信只要肯做、肯努力，对自己岗位无比热爱，总有一天会“笨鸟先飞”，飞出属于自己的精彩。

听说过一句话：今生你遇到什么人，都是该遇到的人，遇到什么事，都是该遇到的事，一切都是最好的安排。是的，我也会把“一纪”当成一个全新的起点，希望自己能在德兴兔宝宝光荣干到退休，希望自己永远能对德华说“悄悄话”。

最想对德华说的一句话：感谢德华，让我遇见更好的自己，让我打开最真的心。

通讯员　谭慧芳

德华人

陆琪丰　当好洛舍木皮产业的带头人

位于洛舍的中国木皮市场，有一家木皮经营户——德清德沃装饰材料有限公司，董事长叫陆琪丰，他同时也是德清县木皮商会副会长，从事木皮行业已有20多年，见证了洛舍木皮从家庭作坊走向龙头产业的变迁。

11年来，中国木皮市场从一期到二期，从引进木皮经营户10多家到100多家，从生产销售到形成木皮生产、原木综合性交易、木皮相关的产品展示等综合性服务市场，中国木皮市场发生了翻天覆地的变化。

记得2004年，27岁的陆琪丰凭借一套自制的木皮指接生产线进入木皮加工行业。“那个时候产业链不健全，多数是家庭作坊式，生产设备相对简陋，员工整体技术水平与专业化程度不高，这些都限制了木皮产业往更高的整体层次发展。”

区域效应不明显，导致木皮产业整体竞争力不强。正是在这样的背景下，“中国木皮市场”应运而生，陆琪丰和德沃装饰材料有限公司成为市场的亲历者和受益者。

“在建设中国木皮市场之前，洛舍的木皮生产加工是带着‘紧箍咒’的，存在安全隐患及环境污染的隐患。”陆琪丰说，现如今搬到配套设施齐全的木皮产业园，木皮生产工序实现了冲制、蒸煮、烘干、裁切等工序有了专门的配套企业，让专业的人做专业的事。”

记得在新冠肺炎疫情发生之前，洛舍的一些木皮从业者几乎每年都要前往意大利、德国等时尚前沿阵地，参加板材行业的国际展会，学习国外的先进技术和时尚潮流。

2009年，在韩国仁川的一场家装展会上，一名韩国代理商告诉陆琪丰，企业正在研发一款预涂装木皮产品，询问中国企业是否能生产。

回国的陆琪丰马上投入研发，经过几个月的钻研，手工打样了一款产品寄往韩国。之后的上海建筑材料博览会上，陆琪丰带着自主研发生产的侧边预涂装木皮参展，没想到迎来国内知名品牌——梦天木门长达4年的独家供应的机会。

“一张木皮的厚度仅在0.25~0.5毫米之间，侧边预涂装木皮需反复打磨，精细化程度极高，应用于木门的侧边封面，有着环保、省料、高效等优点。”陆琪丰介绍，企业因此还获得了这一领域的生产发明专利。

眼下，企业正在为成都某机场的一家国际品牌专卖店生产制作木饰面，用料仅仅80平方米，但每平方米的价格比普通订单贵了200倍，因为这些木饰面全部需要经验丰富的工人手工制作。一方面对工人的制作提出考验，一方面也说明产品的附加值高，赢利空间大。

陆琪丰表示，企业会全力以赴、保质保量完成订单，并对企业未来发展充满信心，希望能持续创新发展、夯实管理基础，积极当好洛舍木皮产业的带头人，身为商会副会长的他责无旁贷。

通讯员　刘成刚

总编：徐伟达　主编：王海霞　E-mail:854269213@qq.com
地址：浙江省德清县武康街道官庄圩路东方府13楼　承印单位：浙江星晨印务有限公司