德华集团
DEHUA GROUP

德華報

2022年5月28日／星期六
农历辛丑年四月廿八
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5期（总第193期）　■本期4版　http://www.dhwooden.com　全国免费服务热线：800－8573722

技术层面赢得话语权

兔宝宝首次主持制定国家标准

近日，国家标准化管理委员会公示了国家标准《浸渍胶膜纸饰面秸秆板》的制定情况，该标准由兔宝宝主持制定，这也是公司首次主持制定的国家标准，实现了零的突破。

秸秆板是人造板发展的一个重要方向，它是一种环境友好型的绿色生态环保板材。为适应当前市场变化和产品需求，提升浸渍胶膜纸饰面秸秆板产品的质量标准要求，对原有标准进行修订，可进一步增强标准引领作用和推动秸秆板产业向高质量发展。

公司针对我国秸秆的利用情况进行了调研，联合南京林业大学开展了工业化利用研究，形成了浸渍胶膜纸饰面秸秆板加工技术，该产品可用于家具和室内的装修。过去人们通常将秸秆作为燃料进行燃烧处理，产生大量的碳排放，污染了空气。该标准的研究和顺利实施，将对实现农业剩余物的高效利用、增加农民收入、提升乡村振兴产业等都带来重要意义。

多年来，兔宝宝一直重视标准工作，制定了标准化发展战略，培养了一批标准化专业人才，取得了丰硕的标准化成果。公司现有国家标准化技术委员3人，正高级工程师3人。截止4月30日，公司主持和参与制修订标准216项，其中参与国际标准9项、国家和行业标准187项，主持制定行业标准2项、“浙江制造”团体标准6项，顺利实现了由标准“遵守者”向标准“参与者”和“主导者”的转变。

通讯员　刘雪羽

注重人才培养和技术创新工作

德华获县产改“十佳试点企业”

深化非公企业产业工人队伍建设改革
十佳试点企业

最近，德清县举行庆祝“五一”国际劳动节暨“红五月”系列活动动员部署会。会议表彰了2021年度“德清工匠”、2022年德清县工人先锋号、深化非公企业产业工人队伍建设改革“十佳试点企业”。德华集团在人才培养模式、创新激励体制、职工自主评定等方面成效突出，被评为深化非公企业产业工人队伍建设改革“十佳试点企业”，德华兔宝宝装饰材料销售公司行政部主任姚坚获产改“十佳志愿者”。

这是由新时代德清产业工人建设改革领导小组颁发的荣誉，旨在鼓励为产业工人队伍建设改革做出贡献的企业和个人。

公司注重人才培养和技术创新工作，专门成立了兔宝宝商学院，负责职工的培训工作，不断统筹师资力量、培训项目等；搭建了内外两个“学习平台”，深入实施“十大计划”，使各培训体系形成有效的闭环。公司每年组织开展“创新奖”评比，旨在激发团队创新活力，提升企业创新水平。每年3月、9月公司还组织两次职工自主评定工作，肯定员工的专业技能，不断完善人才结构。

此外，兔宝宝研究院在技术创新、项目申报、专利申请、标准制定等方面持续发力，为深化公司产业工人队伍建设提供了“技术力”。

通讯员　姚坚

丁鸿敏调研金华易装推进情况

5月27日，德华兔宝宝董事长丁鸿敏、总经理陆利华带队，前往金华地区调研兔宝宝易装整体推进情况，深入了解终端、C端的变化，通过实地检查总部政策在终端的落地，进一步促进公司完善产品系统、运营系统和推广系统，更好地为终端门店服务。

丁鸿敏先后参观了金华易装万达社区店、金华兔宝宝易装店、金华兔宝宝易装加工中心等，对金华地区易装的建店质量、管理水平、发展速度等表示肯定。

在面积近7000平方米的金华兔宝宝易装加工中心参观时，丁鸿敏关切询问中心的产能情况及各易装专卖店的运营情况，肯定了加工中心的规模、科学管理和生产配套设施，并对生产和经营细节进行指导。

在随后举行的分享会上，金华易装加工中心负责人姚方锐详细汇报了易装加工中心的生产运营、渠道建设、团队管理等情况，丁鸿敏对加工中心在生产运营中遇到的困难给出具体指导意见，并指明发展方向，同时鼓励经销商在推广兔宝宝易装的事业中，要肩负更大使命，做出更大成绩。

通过此次调研，金华易装运营模式的定位和目标更加清晰。最后，丁鸿敏指出要把生活体验感强的成品融入样板间，目的是提高客户体验，满足客户需求。在信息化、服务社区化的发展趋势下，更要努力打造一支综合服务能力强的队伍。

通讯员　吴聪雨

地板入驻冬奥会场馆

兔宝宝多次亮相国际盛会

第24届冬奥会在北京举行，这是中国历史上举办的首次冬季奥运会。在这场展示国家综合形象的重要体育赛事中，兔宝宝地板荣耀入驻冬奥会场馆——红楼工程，再次展现了品牌的实力。

十多年来，兔宝宝先后为亚太经合组织APEC、上海世博会、杭州G20峰会、青岛上合峰会、联合国世界地理信息大会等盛会服务，并赢得业界口碑。

作为北京冬奥会高级官员工作和生活专区的红楼，邓小平曾居住于此。红楼装饰采用现代和传统相结合的风格，外观古朴雅致，里面的建材有着严苛的装修标准。

入驻红楼的兔宝宝地板为橡木实木复合地板，基材环保，结构稳定、工艺精致，有防蛀、自然清香的优势。最重要的是它的环保属性，甲醛释放量达E_0级，其理化和力学性能都优于国标要求，所以在全国众多地板品牌中脱颖而出，成为北京冬奥会场馆的幸运儿。

兔宝宝地板从工艺、环保、品控到设计，整合了全球资源，拥有全球五大环保认证大满贯，在2014年企业家峰会获得全场唯一的“重大工程贡献奖”，实现了兔宝宝品牌的跨越式发展。

通讯员　姚钰青

县工商联企业家副主席轮值会议在德华召开

5月13日，德清县工商联（总商会）企业家副主席（副会长）轮值工作部署会议在洛溪半岛会议室召开。德清县工商联主席沈王英主持会议。

此次会议由德华集团总经理程树伟担任第一任轮值主席（会长），同时以企业家交流发言的圆桌会议形式进行。9位企业家副主席（副会长）共同签署了《坚守实业　共克时艰　团结一致促发展》倡议书。

会议首先围绕《德清县工商联企业家副主席（副会长）轮值工作制度（试行）》文件进行学习。随后，大家分别就今年疫情下的经济形势，特别是对本行业的预判以及自身企业的发展情况和面临的困难进行交流发言，并对全县民营企业如何渡过难关、提振信心提出了中肯的意见建议。

此次会议进一步提高了工商联班子的履职意识和履职能力，充分发挥了企业家副主席（副会长）的有效作用，为更好地倾听企业呼声、收集企业建议，以及企业家诉求反馈、资源共享提供了有效平台，对全县民营企业健康发展起到了积极的推进作用。

通讯员　鲍英英

德华兔宝宝和湖州学院共建“大学生就业基地”

5月10日，德华兔宝宝与湖州学院在公司会议室举行“大学生就业基地”授牌仪式，湖州学院经济管理学院党委副书记宁培龙和德华兔宝宝行政部经理柯琪分别代表双方签约，并就校企合作内容、未来合作方向等进行了深入沟通和交流。

“大学生就业基地”建立后，将根据“资源共享、相互协作、互惠互利、共同发展”的原则，搭建校企协同育人和人才招引的平台。湖州学院将定期向兔宝宝输送优秀实习生，进一步强化校园招聘力，也为公司开辟新的招聘渠道，更好地引进人才奠定基础。

授牌仪式结束后，湖州学院老师还参观了兔宝宝研究院展厅、科技木车间、装饰板车间等，加深了对公司技术创新、品牌建设、产品体系等的了解。

通讯员　莫佳佳

德华兔宝宝和市技师学院校企合作

5月5日，“德华兔宝宝和湖州市技师学院校企合作——新型学徒制项目”签约仪式在德清举行。兔宝宝商学院院长沈红和湖州技师学院副院长桂金莲代表双方签约，开启了校企合作的新进程。双方将资源共享、优势互补，搭建培育建筑装饰行业人才的新平台。

“新型学徒制项目”以培养手工木工中级工为目标，按照政府引导、企业为主、院校参与的原则，采取“企校双制、工学一体”的培训模式打造一批技术技能人才。主要针对科技木公司、装饰板公司的一线技术型员工，通过校企共育、在岗带教等方式让学员掌握相应的技能，并在学习结束后参加手工木工等级考核，获得相关证书认定。

公司在从装饰贴面板生产型企业转型为家居装饰综合服务平台运营商的过程中，将不断创新校企合作模式、深化校企合作内涵，提升职工技能水平，助推企业健康发展。

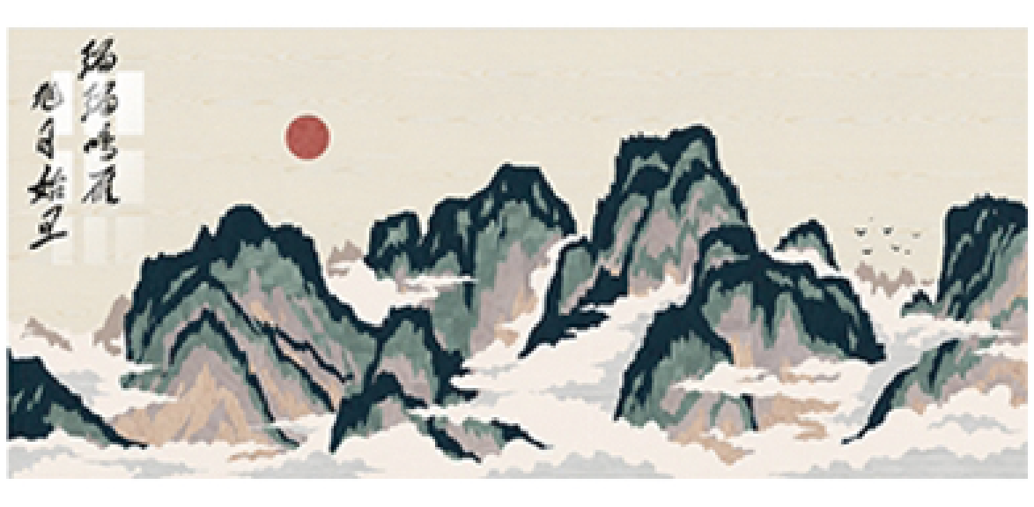
通讯员　周秋霞

兔宝宝科技木

木饰面提升“文化”附加值

2022年开年上来，兔宝宝科技木公司6号厂房有了“新面孔”，《江山如画》《金玉满堂》等三幅科技木木饰画上墙，给车间增添了一道特别的风采，一方面寓示着公司未来的发展前景，一方面展示了科技木“技术+文化”的魅力。

兔宝宝科技木创新发展20年来，产品涉及各类家居木制品产业，销售渠道遍布全球。公司一方面积极转型，一方面有效创新。在两年多的新冠疫情冲击下，公司不断研发新产品，陆续推出“红蕊、木之恋、龙鳞木、云飞木香”等30多款中国风产品，顺应当前消费潮流，有效提升了科技木的附加值。



在推动产品创新和升级的过程中，公司发挥科技木的“文化属性”，利用产品本身的特点，直接把科技木导入木饰画中，提升文化功能。截止目前，公司和各方合作，经选材、备料和人工制作，已诞生了20多幅色彩丰富、惟妙惟肖的木饰画，其独树一帜的创作理念，贴近美学的现实表达，充分体现了科技木公司的文化价值。

去年建党一百周年，《红色中国》木饰画曾亮相于嘉兴文化产业博览会。该装饰画长2.4米，宽0.6米，车间工人花10多天时间完成，整个制作突破了原料和风格的限制，其“红色元素”让参观者耳目一新。

无独有偶，《日月同辉》《佛手》还在浙江优秀企业文化交流会上大放异彩，收获了广泛的关注度和好评。这两幅木饰画代表了公司科技木木饰画的最高水平。其中，《日月同辉》以流畅的笔触体现了日月平衡、和谐共生的哲学思考；《佛手》色彩柔和、禅意深远，佛手和莲花两两呼应，给人带去浮躁尘世的安静与智慧。

通讯员　陆卓鹏

兔宝宝衣柜

小工件板材体现降耗理念

5月16日，兔宝宝家居8号衣柜车间一角，记者看到各种小工件板材整齐摆放在一起，等待着进一步加工。

“这些小工件，是今年车间改进工艺、降低损耗的成果。”柜体车间生产部主管蔡海荣介绍说，“从今年1月开始，衣柜车间采用新型的大小板件分开加工的模式，在降低原材料损耗方面取得了显著成效。”

该模式在开料环节应用信息化程序提高原材料利用率，然后经比雅斯电子锯对宽度小于400mm的生产余料进行精准裁切，再用于生产宽度小于110mm的脚线、封板、垫板等小工件。

据测算，车间每月15000平方米的订单量，可节省大约700平方米原材料，在提高原材料利用率的同时，也大大降低了生产成本。

兔宝宝家居公司将节能降耗、挖潜增效的理念贯穿于每个生产环节，通过减少设备空转时间、降低返工频率、合理调整计划等措施，从日常生产、设备管理、工艺改进及节能习惯养成等多方面开展节能降耗工作，助推公司管理进步。

通讯员　姚钰青

“有品质的衣柜”是这样生产的

5月6日，走进兔宝宝家居公司四号衣柜车间，“质量在我心中”“精益、敏捷、标杆”等标语随处可见，一线员工正在各个岗位井然有序地作业。

“4月已完成产量10万多平方米，这两天又下单1.5万平方米。”车间主任罗勇辉说，“这段时间订单较充足，对品管提出更高考验。车间在满足生产需求的同时，从不放松对质量的要求。”

为了生产每一块“有品质的衣柜”，车间清理修色女工肩负一项重要的工作，一丝不苟擦拭每块板材，通过清除上面残留的油污和胶水、挑除封边有瑕疵的板材，以保证每块半成品质量过关。在自动化生产线和数据控制方面，工人对每道工序完成的半成品、成品进行多重检验、责任到人，绝不让不合格的半成品流到下一道工序。

兔宝宝家居公司从物料源头到生产过程再到终端产品，始终把质量管理落到实处，做到件件产品有追溯。在常态化疫情期间，公司为调动一线员工的积极性，努力做好防疫、生产两不误，还出台了居家隔离保底工资发放、全勤奖正常发放等激励政策，使员工没有后顾之忧，保质保量完成生产任务。

通讯员　姚钰青

北京万科七橡墅项目01地块顺利交付

优菲团队得到万科表扬

近日，优菲家居收到一封来自万科企业股份有限公司发来的表扬信，信中说：“在施工关键时期，因精装单位、总包单位失误，造成优菲家居柜体大面积泡水、变形、损坏，还导致复工后叠拼户型无电梯、无垂直运输条件等。面临重重考验，优菲仍保质保量完成了万科方要求的节点目标，给七橡墅项目01地块室内橱柜交出了一份满意的答卷……”

北京万科七橡墅项目01地块顺利交付，离不开优菲家居华北分公司北京项目部的通力合作，更离不开项目经理付鑫达的付出。

付鑫达起初是一名工程施工员，2020年正式进入优菲工程板块，开始了全新的“工程生涯”。回忆接手第一个项目时，付鑫达感慨道：“那时，经常因为工程现场单位多、甲方要求多把自己弄得焦头烂额，当时24小时手机不敢离手，就怕漏接甲方和同事的一个电话，从而影响现场进度。但现在想想，一切都是值得的，高强度的工作压力也让我得到了快速成长。”

经过公司多轮考核，付鑫达接手的北京七橡墅项目，共计705户3311个点位，第一车货刚刚到达现场，甲方就因拆改二次主体通知停工，尽管付鑫达已将地下室货物进行上盖下垫，但停工期间还是因为精装单位及总包单位的失误造成公司80%的柜体泡水、变形、损坏。

付鑫达在困难面前快速调整好心态，本着“遇事无难易，而勇于敢为”的工作态度，通过清点损失、寻找原因、沟通索赔、补齐货物等“四步曲”，最低限度减少公司亏损，并让甲方工期得到了较好的处理。

记得那时，刚刚解决好柜体泡损问题，新的挑战又接踵而至。由于其他单位抢工，公司五金货物被大量破坏甚至肆意丢弃，当时的混乱场面曾一度让甲方对优菲能否顺利交付产生怀疑。经全面考量，付鑫达要求成员至少提高20%以上的工作效率，这样一来进度虽然得到了保证，但无法严控安装质量，因为每个安装师傅的手法参差不齐，怎么办？为了项目成功交付，付鑫达在大家下班后，自己一户户排查，把所有的安装通病、难点等一一排除。最终，优菲家居用准时和近乎完美的交付向万科展示了什么是真正的“优菲品质”。

付鑫达相信一个“信念”：80分的事情做10次，还是80分的水平，但100分的事情，做一次就有超乎预料的收获。在日常项目管理上，付鑫达始终围绕着保障甲方安装与交付节点、保障避免受到群诉这两点，不断进行反思与复盘，杜绝敷衍了事、得过且过。每一次接手新项目，他都秉持认真负责的态度、创新的作风和勇于奉献的精神，于是成就了一个不一样的“工程专家”。

在优菲工程项目上，像付鑫达这样的“优菲人”很多，他们虽然没有工程师的响亮头衔，却有着非凡的实践技能和过硬的创新本领。凭着十年磨一剑的钻研精神和不达目的不罢休的劲头，“优菲人”在平凡的岗位创造出不平凡的业绩。

通讯员　王宇峰

德华简讯

陈宣德来“威腾”调研

5月12日，广州珠江钢琴集团股份有限公司副总经理陈宣德带队来珠江德华钢琴调研，公司总经理何建超等陪同。陈宣德先后参观了生产车间、产品展示厅、党建办公室等，对公司的整体布局、企业形象、品牌建设等表示肯定。在随后举行的座谈会上，陈宣德认真听取了威腾近几个月的生产经营情况及下一步工作计划，提出公司在疫情当下，要严格做好疫情防控，正视困难与差距，紧跟集团任务进度。同时指出，销售是龙头，公司要在巩固现有市场的前提下，精准发力，聚焦市场开拓，完善销售网络。陈宣德还慰问了荣获“优秀钢琴人”的员工，并进行了表彰。

通讯员　姚佳佳

成都优菲迎来“校企合作”

5月11日，四川工程职业技术学院建筑工程系主任蒋明慧带队来成都优菲家居有限公司考察校企合作情况，公司总经理赵越刚陪同。赵越刚介绍了企业的发展历程、经营情况、用人理念等，并着重强调了新员工的培养和职业发展空间。蒋明慧对优菲的创新平台、公司整体氛围及用人理念表示肯定，双方就校企合作达成一致意见，希望创新合作模式，实现互利共赢，为建筑工程行业人才发展奉献力量。

通讯员　王宇峰

健康住计划活动签单6451个

5月8日，兔宝宝健康住活动圆满结束。在进行竞争品牌分析、制定活动政策及营销策略后，各分公司积极响应，多次组织开展线上爆破活动，同时结合各大专卖店开展线下落地活动，还利用公司生日会等多种方式刺激客户下单。在公司工作人员的帮扶、培训、引流等多方支持下，最终签单数量达6451单，消费者对兔宝宝家居产品的种类、终端形象、团队专业度给予了高度评价。值得一提的是，上海分公司线上活动成功签单717个。

通讯员　姚钰青

家居公司市场部开发新系统

为促进家居公司更系统、全面地建设经销商服务体系，最近，公司市场部组织开发了《M3经销商快营系统》，从经销商加盟到营业做了详细的链路分析，还找出不同节点的需求与问题。该系统涵盖了《店面如何选址》《门店建设与绩效考核》《专卖店运营管理》《销售全流程》《如何用设计提升销售额》等内容，经销商可在约定时间内，由项目管家全程跟进服务，对系统内容进行内化，对所有数据形成报告，并反馈给市场部与区域用于分析和决策。

通讯员　姚钰青

商学院举行“高效班组长”培训

近日，由兔宝宝商学院组织的“打造高效班组长”培训班在公司培训中心举行，为2022年生产班组长的系统性培训拉开了序幕。授课之前，外聘讲师杨华从班组长的职责和作用着手，列举了在工作中容易遇到的难点和困惑点。主讲课程提出了“员工教导四阶段法、教三练四”等指导方法，强调要通过有效评估，确认“员工教导”效果的必要性。培训进一步明确了班组长的角色和定位，提高了班组长的管理和沟通能力。科技木公司总经理吴云刚全程参加培训，他表示，回去后要认真落实目标，层层进行分解，以达到完成生产目标、提高管理绩效的目的。

通讯员　池春华

德兴开展消防知识培训

5月14日，德兴兔宝宝组织开展全员消防知识专题培训。大家认真学习了“火灾扑救能力、逃生能力、预警手段”等消防知识，特别是对用电、用气、用火等内容印象深刻。同时，通过观看视频中所演示的案例，了解了不安全产生的根本原因，进一步巩固了消防意识，增进了安全责任感。

通讯员　郑桂英

第八届“Alberta杯”设计大赛举行

5月20日，第八届“Alberta杯”兔宝宝家居国际设计大赛终评暨颁奖典礼在德清举行。因疫情影响，本次颁奖典礼采取线上方式进行。

这是由中国林学会、加拿大自然资源部、中国林产工业协会、加拿大艾伯塔省政府、艾伯塔省创新研究院主办，南京林业大学家居与工业设计学院、德华兔宝宝等承办的设计大赛。

多年来，“Alberta杯”与时俱进，不断扩大涵盖的范围，积极助推中国原创设计能力的提升。第八届“Alberta杯”设计大赛依旧秉承“为人的居住生活而设计”的理念，致力于探索OSB在家庭生活、商业空间中的全场景创意应用。

德华兔宝宝副总经理詹先旭在致辞中表示，以“Alberta杯”设计大赛为代表的“产学研”活动是兔宝宝重要的对外交流窗口，公司将不遗余力继续深化大赛主旨，推进大赛进程。同时，欢迎各位志同道合的优秀设计师加入兔宝宝，共同为推动原创设计而贡献才智。

中国林学会学术部主任曾祥谓、中国林产工业协会秘书长石峰、加拿大驻上海总领事馆总领事Dave Murphy、加拿大艾伯塔省投资局中国首席代表徐伟伦等分别致辞，高度肯定了设计大赛的原创性、丰富性、行业性，并对大赛未来发展充满信心。

本届大赛自2021年启动以来，获得了近百所设计院校及139家社会设计机构的踊跃投稿。截至投稿截止日，共收获1158幅创意佳作。

最终，48幅匠心独具的作品脱颖而出，入围终评。经过15位评委公众评审、专业研判，评选出一等奖2名、二等奖4名、三等奖6名，以及优秀设计奖等多个奖项。

本届获奖作品注重在居住空间的探索中融入艺术的巧思，致力于通过对视觉空间的解放达成对心灵的解放，擅长用“反差”等技法提亮整体观感，采用别出心裁的亮点设计营造视觉惊喜，同时，与兔宝宝“让家更好”的理念高度契合。

通讯员　谢豪杰

全面赋能，打造行业标杆智造加工中心

又一家厦门易装加工中心开业

兔宝宝易装厦门加工中心（集美厂区）
开业大吉

5月20日，兔宝宝易装厦门加工中心（集美厂区）开业庆典在厦门灌口厦工工业园举行，这是继海沧厂区投产后的又一家厦门加工中心，离打造行业标杆智造加工中心目标又近一步。兔宝宝经销商、合作伙伴、VIP客户等300多位嘉宾出席开业庆典。

战略合作签约仪式同时举行，厦门加工中心与三维家、慕思签署了战略全同备忘录，双方将强强联合，共享优质资源。

厦门市建筑装饰协会会长朱奖怀，德华兔宝宝装饰材料销售有限公司总经理赵建锋，供应中心总经理陆鸣亮，赣闽销售公司总经理闻成忠，厦门市维全装饰材料有限公司总经理黄玉萍，厦门市匠造美居科技有限公司总经理张伟航等共同揭牌。朱奖怀特别授予厦门加工中心“厦门市建筑装饰协会实践基地”荣誉，陆鸣亮授予厦门加工中心“2021年度兔宝宝易装标杆加工中心”荣誉。

庆典仪式上，黄玉萍在致辞中表示，厦门加工中心的快速发展离不开时代，也离不开兔宝宝平台。经过模式创新、营销赋能、智造升级等“三步曲”，加工中心双轮驱动“产品+服务”，在产品调整、产业升级、品牌重塑等方面取得了明显成效，为消费者带来了更好的体验。

兔宝宝易装厦门加工中心（集美厂区）是厦门屈指可数的标准化、智能化家居产品制造基地，已完成从传统产业向高、精、尖、优新型现代产业的转型升级。在兔宝宝全面赋能下，集美厂区将按照兔宝宝的建设标准，严把品质关，以打造智能制造交付平台为目标，开启家居定制智造的新时代。

庆典结束后，现场领导嘉宾一起参观了集美厂区智造生产车间，了解了兔宝宝易装4.0版本的设计理念和现场布局，兔宝宝易装从前端设计、生产制造，再到末端物流配送、安装服务等，利用大数据原理，以信息化手段对全流程进行优化，获得了参观者的一致好评。

未来，兔宝宝易装厦门加工中心将继续秉持“以用户为中心、与合作者共赢、与奋斗者共享”的核心价值观，打造高品质的产品和服务，为实现高质量发展打下坚实基础。

通讯员　卞忠杰

兔宝宝易装举行新品发布会

5月13日，兔宝宝易装线上春季新品发布会举行，共推出布兰丁、科莫、诺威、靡丽、素沐等八大系列产品。发布会较好传播了兔宝宝的易装新形象。

发布会由营建中心设计总监杨宏升作易装新品推介，他从产品开发的背景、规划和意义等方面，高度概括了易装新品“材料升级、时尚风格、精致生活”的特点。供应中心副总经理姜彩霞阐述了产品体系建设的路径和意义。

多年来，兔宝宝紧跟国家环保政策，从原材料出发，积极打造绿色健康家居产业链，致力于推动消费的家居革命。兔宝宝易装顺应时代潮流，整合易装加工中心、服务商、供应商等资源，提高了市场竞争力，并积极推动产品的创新升级。同时，伴随着经济水平的提高和消费水平的持续升级，公司在材质选择和设计迭代上越来越注重品质、服务、健康环保和情感表达。

此次新品应“整家”定制、消费者年轻化双重趋势而生，八大系列产品围绕“让家更好”的主题，将健康之美与自然完美相结合，以七大空间结合人体工程学展开设计，给人舒适、自在的体验。新品主要定位于90、00后，公司积极做好“一体化设计、一站式购齐”，努力提供高质、奢颜、环保、价优的产品和服务。

为满足市场多样化需求，针对不同的客户群体，易装产品系列分为形象产品、竞争产品和引流产品，有现代、极简、轻奢、新中式等不同风格，一方面为全国易装加工中心提供更为完善的产品系统，另一方面努力提高门店的产品力和整体形象，不断推动易装业务模式的健康、良性发展。

发布会上，杨宏升还接受了“网易家居”专访，他就易装新品及热点话题展开探讨，表示只有走绿色环保道路，根据消费者需求进行产品创新迭代，才能适应新时期下绿色家居的消费需求，引起全体人员的共鸣。

通讯员　王娟

华北销售公司

主动主击　深耕家具厂渠道

家具厂渠道目前是板材厂商竞争的重要渠道之一，其产品、价格、服务都处于严峻挑战中。在缺乏优质经销商、运营团队、运营模式、品牌影响力等诸多困难挑战下，华北销售公司全体成员在总经理沈锡春的带领下，认真分析市场、总结不足、调整策略，积极改变原有经营模式，主动出击，深耕家具厂渠道，并获得了成功。

成立3年来，华北销售公司内外双修，为打造一支深耕家具厂渠道的专业团队和专业经销商不遗余力。

从2019年底开始，公司提出家具厂渠道开发方向，尤其是针对家具厂集中的京津及河北部分地方，通过和家具厂战略合作及上样广宣，打开了家具厂渠道的大门，同年合作的家具厂达500家。

2020年，公司进一步扩大家具厂渠道的运营内容，增加了兔宝宝品牌的曝光度，从传统的零售渠道增加了颗粒板类产品，并从产品结构进行布局调整，真正从客户角度出发，选择优质产品、丰富产品架构。同时，公司团队协助经销商召开家具厂推介会，对合作较少、未合作的家具厂客户进行沟通、赋能，通过参加推介会，让他们了解兔宝宝的企业文化、产品优势、产品卖点等，以此来提升兔宝宝的品牌认知度。通过努力，2020年家具厂渠道销量同比增长193%，实现翻两番。

2021年公司乘势而上、全面发力，要求经销商全面布局家具厂渠道，协助经销商开展家具厂推介会，并协同公司商学院整理了家具厂渠道开发手册，进一步规范开发步骤和方法。经销商实现了多项“开发”创新，比如：组建家具厂渠道开发团队，将团队分为小组，组内进行PK激励；研发新花色、新产品，不定期邀约家具厂渠道客户，共同讨论当前行情、花色以及需求；根据不同客户群体制定相应的账期、配送服务、优惠政策等；改变广告投放形式，介入新媒体（抖音），以生活为主，加入品牌宣传。2021年家具厂渠道销量同比增长232%，其中京津区域家具厂渠道销量增长高达622%。

公司开发家具厂渠道永远是“进行时”，公司还将京津成功经验导入山西、内蒙、河北等区域进行复制，不断出击市场，有效复盘经验，力争2022年销量取得新突破。

通讯员　张萌

“超芯板”成直播主角

最近，《走进兔宝宝健康家居》直播主题为“‘芯’科技·超芯板”，公司特邀兔宝宝研究院副院长刘元强、兔宝宝品牌建设中心副总监闻国涛来到直播室，在全屋定制领域和全国经销商分享有关于兔宝宝“‘芯科技’·超芯板”的“前世今生”。

直播中，闻国涛从行业角度及消费者诉求两方面剖析了大家居的发展趋势，指出“环保”仍是不变的主题，兔宝宝E_{NF}级超芯板正是为迎合市场需求研发出来的新品，它也是公司品牌发展战略重要的一环。

作为兔宝宝超芯板的研发团队负责人，刘元强从“超芯板环保等级、除醛抗菌功能、香杉木基材”等六大卖点，全方位解读了兔宝宝超芯板的性能和优势，并提出超芯板是一款具有实木感强、耐潮、耐腐、除醛和抗菌等多功能的板材，更加突显了兔宝宝的技术实力和板材行业的领航能力。同时，刘元强用从业多年的专业为大家答疑解惑，让全国经销商对“超芯板”有直观的了解，帮助其增强推广的信心。

自2021年4月开播以来，《走进兔宝宝健康家居》已累计播出7期，先后推出了《设计驱动销售》《千万级经销商谈经营之道》《大家居时代营销革命》等内容。接下去公司还将推出“地板专场、市场管理、渠道开拓”等相关直播内容。

通讯员　姚钰青

经销商风采

潘炳铨　唯有坚持

2018年，30岁的潘炳铨离开了工作已7年的教师岗位，跟随长辈来到兰州，从最基础的抬板子、认花色、看质量等做起，结下了和板材的不解之缘。

那时，潘炳铨没有从商经验、没有行业基础、没有产品知识。在长辈的带领和鼓励下，潘炳铨脚踏实地，一步一个脚印，从学开叉车、店面销售、管理仓库到处理售后等，什么都学，什么都做。通过不间断的学习，别人不会的，他会，别人会的，他精，为以后全面开展销售管理打下了基础。

也是从那时开始，潘炳铨定下目标，希望通过几年时间努力，把兔宝宝打造成为西北板材行业的“金名片”。为此，潘炳铨满怀热情、心无旁骛走上这条创业之路，一边总结经验，一边创新突破，在这条路上付出了汗水，也收获了成果。2021年，兰州专卖店通过增加县级覆盖率、深耕家具厂渠道、举行各类促销活动等举措，全年销量突破1亿，潘炳铨离目标更近了一步。

潘炳铨带着业务团队，开着车，拉着样册，一个县一个县地跑业务，成为创业路上珍贵的“小插曲”。兰州分销商亲切地称他“潘老师”，而潘老师每次脸带微笑和他们沟通，给人信任和力量。在潘炳铨和兰州总公司的带领下，各地分销商都把“要么不做，要做就做最好”当成目标去冲刺，在强大的愿景感召下，大家抱团取暖、协同作战、发挥优势、取长补短，再加上精准布控市场、活用营销策略，每个分销店的销量都得到了不同程度的提升。

作为兔宝宝板二代，潘炳铨一直牢记父辈的期望，不忘创业初心。随着行业竞争逐渐加大，潘炳铨认识到不能再依赖传统的销售模式了，于是开始进军新媒体。通过学习，他发的抖音视频已有几十万的浏览量，每个月可带来几十万的销售额。

潘炳铨说的最多的一句话就是：“坚持是什么？坚持就是永不放弃。坚持也是通向成功的必经之路，所以，唯有坚持！”2022年，潘炳铨定下新的“小目标”，希望通过团队努力，整个兰州市场销售突破1.5亿。

通讯员　张文林

陈海明获县“十大杰出青年”

青春倡议：德清县第四届十大杰出青年颁奖仪式

5月13日，“喜迎二十大　永远跟党走　奋进新征程”德清县庆祝建团100周年暨共青团向党和青年汇报会在德清会展中心举行，德清县“十大杰出青年”“十大优秀青年”荣誉揭晓，德华兔宝宝装饰材料销售公司副总经理陈海明荣获“十大杰出青年”。

自4月1日启动“十大杰出青年”评选活动以来，73名候选人涵盖了机关单位、医药卫生、政法军警、社会组织等各行业、各领域。20名最终候选人进行网络公示后，结合公众投票和评审投票综合排名后，依据得分高低评选出“十大杰出青年”“十大优秀青年”。

作为德清的一名“有德青年”，陈海明在德华这个平台，从行政系统到销售系统，再到管理岗位，从易装模式的推进完善到带领浙沪皖销售公司实现业绩突破，再到上海兔宝宝国际贸易有限公司的筹建和推广，陈海明凭借科学的战略定力、扎实的管理策略，将青春理想与精进学习、锐意创新、勇挑重担相结合，带领团队持续进行管理创新、销售变革，为公司发展做出了贡献。

“十大杰出青年”荣誉的获得，将激励德华更多的有志青年，在公司这个平台爱岗敬业、奋勇争先，为实现公司新五年战略目标再立新功。

通讯员　姚坚

30年 我们砥砺同行

陈海明　因为热爱　所以行稳致远

5月13日，在德清会展中心，我迎来人生的“特别时刻”——荣获了德清县“十大杰出青年”，给我的人生写上浓墨重彩的一笔。我深深知道，这个荣誉不仅仅是属于我，更是属于公司及每位同事。有幸上台领奖，它将激励着我更加积极作为、爱岗敬业，无愧于这个荣誉。

记得闻名世界的美国钢铁大王卡内基曾说：“有两种人注定一事无成，一种是别人要他去做，他才肯去做事的人；另一种是即使别人要他做，他也不会认真把事做好的人。而只有那些不需要别人催促，就会主动去做、不会半途而废的人才能真正成功。”

这段话，成为我在德华的一个“职业写照”。时间过得真快，自2010年来到德华，整整12年已过去，回首一路走来的路，百感交集。刚开始我是集团监察部的一名普通职员，两年后，正式加入德华兔宝宝销售公司，不同的岗位经历丰富了我的职场经验，也充实了我的人生。

记得刚从行政转到销售，对我来说是一个不小的挑战，但我年轻，肯学肯干，不怕吃苦。虽然每一段工作背后都包含了不为人知的付出，特别是易装，从一开始就接管，它像是我的一个孩子，从初期模式搭建、产品链的搭建、团队的搭建，到之后的模式完善，每一步都是从0开始。

记得在易装1.0时期，一些经销商们对易装模式有抵触心理，增加了工作推进的难度。我一次次对经销商进行沟通和引导，给他们提供完整的营销规划与目标，再加上易装模式的不断调整与科学完善，开始慢慢走向正规。

如今易装模式已得到广大经销商和消费者的认可，易装店和加工中心遍地开花，全国易装事业欣欣向荣，我感到很欣慰。

记得有一次出差，我的身体不幸遭遇重创，多亏家人和公司的关怀和鼓励，我挺过来了。经历过生命的大恸，使我对人生有了更深的感悟，也更加珍惜当下所拥有的一切，唯有热爱，方能行稳致远。我更加积极主动对待工作，细化每个工作目标，不回避工作中遇到的问题，学会更全面地分析问题、解决问题，这个过程会很艰苦，但从中也锻炼了自己。我一直相信别人可以，自己一样能行。当我把工作压力化作动力，不断积累自己的管理方法和管理技巧，发现又打开了一个新的天地。

从上海“环保中国行活动”到易装模式快速推进，再到整个浙沪皖销售公司的顺利运营，一次次的转型，让我感受工作价值和个人价值是可以同步实现的，同时，职位越高，责任越大，我对公司未来发展有了更为深远的思考。

站在公司新五年发展规划的起点，我将不忘初心、牢记使命，紧跟公司战略目标，做好自己的份内事，带领团队勇于突破、接受挑战，不负自己的青春年华。

最想对德华说的一句话：

感谢公司提供的每个平台和机会，增加了我人生的宽度和厚度。公司的人文关怀让我倍感温暖。我会带领团队，为兔宝宝事业更好发展竭尽全力。

民融中心支援舞阳街道抗疫

5月11日，德清民间融资服务中心总经理施利平带队，向舞阳街道捐赠一批免洗手消毒套装，用实际行动支持街道疫情防控建设，对一线防疫人员坚守岗位、辛勤抗疫表示感谢。

自开年以来，全国疫情形势严峻复杂，慢慢波及杭州、湖州等地区。德清县舞阳街道工作者为确保防疫措施落实到位，长期奋战在一线，为广大居民的生命健康保驾护航，为社区沿街商铺及单位正常经营提供保障。

德清民融中心这次捐赠的免洗消毒套装可直接用于室内空气、手、皮肤的消毒，希望能够为一线抗疫工作者带去一份保障。

舞阳街道党工委副书记许苏明对公司的爱心行为表示感谢，他说会一如既往履行疫情防控工作职责，尽最大努力保障和维护社区居民的健康和安全。

通讯员　丁露萍

助学工程再次走进贵州

最近，德华兔宝宝装饰材料销售有限公司华南销售公司、装饰材料供应中心携经销商、供应商一起来到贵州省黔南州苗族自治州，先后在基场小学、普林小学、墨阳小学等五所学校举行爱心捐赠仪式，直接受惠学生达800名。

在捐赠仪式上，贵州区域经理卢晓明、经销商代表周建友、供应商代表裴学义等先后上台发言，他们鼓励学生珍惜时光、好好学习、努力成才。受助学生代表表示，要把兔宝宝的关爱转化为努力学习的动力，以优异成绩来报答爱心人士的善举，早日成为对社会有用的人。

发展离不开人才，人才离不开教育，捐资助学是企业回馈社会的最好方式。德华兔宝宝以“帮教育、兴教育”为己任，致力于乡村振兴，将公益助学常态化，点亮了无数贫困学子的追梦之路。公司的爱心行为也得到当地政府、学校及社会的肯定。

自2019年以来，公司正式开启了贵州爱心助学之旅，贵州多所偏远小学留下了“兔宝宝”爱的足迹。此“温暖工程”也希望号召更多的爱心企业和社会人士加入进来，共同搭建助学平台，传播公益情怀。

通讯员　王文应

团队抗疫

疫情之下　客户至上

眼下，全国疫情防控到了攻坚期，最近一波疫情，悄悄蔓延到了杭州兔宝宝周围，公司局势一下子变得紧张起来。在这个疫情防控的关键时期，公司涌现出许多“最美逆行者”，他们不怕疫情、并肩作战、勇挑重任、共同抗疫，用实际行动守好公司这个“小家”，为公司业务正常运转贡献自己的一份力量。

杭州兔宝宝总经理丁为民关心杭州疫情，及时了解半山疫情，发现当时已有14个员工被赋黄码，同时，公司家属和小孩有密接者，果断采取“多措并举”的方式合力防控：坚持“安全健康第一”的原则，安排郭慧兰、张明旺和黄码员工“居家办公”，做好相关隔离措施；通知员工居家办公，并做好客户的解释工作；迅速成立“先锋战队”，做好临近月底的“发货与回款”两件大事，真正做到抗疫、工作两不误。

“疫情就是命令，防疫就是责任”，4月23日拱墅区启动二级响应，公司支部一方面响应政府“静下来”的要求，一方面主动扛起疫情防控的责任，由丁为民主动与康桥街道党建办接头，房剑书记、俞萍副书记带领公司其他同事在康桥吴家墩社区从事检测志愿工作，为社区疫情防控出力。他们在街道办的统一调派安排下，忙碌穿梭于监测点附近，被街道党建办称为“防疫前线最美的‘大白兔’”。

公司还成立了一支由副总经理戴旭芬带队的“先锋战队”，薛可敏、孙勤、程里红等9人克服重重困难，在办公室召开“紧急会议”，会议重点强调：将所有账单、机器带回家操作，由王常青负责接送；同岗位有三到四人的，做好A/B分批入园办公，在“守住绿码、守住健康”的前提下，避免出现人员集体黄码，造成公司业务瘫痪。

戴旭芬负责公司综合行政事务，被同事亲切地称为“管家”。她用专业、贴心的服务支持着每位员工。“就算我被隔离在园区了，还有丁总和黄总可以主持大局！”正是在这样的“忘我”下，戴旭芬以身作则、科学分工，带领团队用实际行动为公司防控疫情架起一座高效畅通的通道。

公司行政专员吴晓娣考虑到疫情的不确定性，提前规划、做好日常疫情防控、报表统计布置工作。在这波疫情来临之时，吴晓娣更加事无巨细做好服务工作，通过工作群、电话等及时与各部门随时随地沟通，查看所有人的健康及绿码情况，并形成统计台账。这样做，一方面能够及时获取企业内部异常情况，确保所有人的健康安全与工作顺利开展；另一方面，按政府规定完成企业应尽的疫情防控责任，规避企业法律风险。

记得4月21日上午十点左右，虽然园区内隔离警报已解除，但是考虑到疫情的不确定和不可控因素，公司核算会计温爱女心系公司、心系客户，主动将开票机与发票机搬回了家，开始居家办公。温爱女表示，不能因为疫情，让公司的业务无法开展，不能让我们的订单等着，更不能让我们的客户失望。

4月23日拱墅区启动二级响应后，发货成了兔宝宝家人要共同面对的难题。公司采取“直发”（即从供应商直接发货到客户），及时解决了用户需求。4月26日，全公司唯一能外出的市场部员工柷杨峰克服重重困难，只身前往园区，在业务部门远程盘点下，与住在园区的叉车工一起发出9车货物。当然，这也离不开供应部、市场部、采购部、财务部、综合部等多部门的配合，共同为打赢疫情防控战而贡献力量。

杭州兔宝宝　洪蕾

编后：这是杭州兔宝宝通讯员写的“团队抗疫”稿件，体现了在特殊疫情时期的“共担、共赢”企业文化，像一面镜子，照亮了全体员工的凝聚力。他们顾全大局、临危受命；他们爱岗敬业、胸怀责任，无论何时何地，需客户所需、急客户所急，用心服务好每位客户，这是杭州兔宝宝不变的追求，也是全国兔宝宝经销商不变的追求。

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