



德华集团

周刊

2025年7月21日 / 星期一

农历乙巳年六月二十七

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

■ 7月第3期(总第233期)

■ 本期1版

http://www.dhwooden.com

全国免费服务热线:800—8573722

稳居行业生产企业首位

德华再获国家标准参标证书

7月14日,德华兔宝宝装饰新材股份有限公司凭借深厚的技术积累与行业引领力,成功参与四项国家标准的制定,并获得参标证书,彰显了公司在装饰板材领域的标杆地位。这四项标准分别是GB 18580-2025《室内装饰装修材料人造板及其制品中甲醛释放限量》、GB/T 29899-2024《人造板及其制品中挥发性有机化合物释放量》、GB/T 44689-2024《人造板及其制品气味分级及评价方法》和GB/T 44690-2024《人造板及其制品挥发性有机化合物释放量分级》。

作为国内装饰板行业首家上市企业,德华兔宝宝始终以“绿色、健康、环保、人本”为核心发展理念,深耕室内装饰材料与定制家居领域三十余年,坚持以标准引领企

业高质量发展。此次,兔宝宝深度参与四项国家标准制修订的全流程:从前期调研、技术指标论证,到草案起草与完善,凭借专业技术优势提供关键支撑;尤其在GB/T 29899-2024的制定中,主动承担研讨会、预审会等重要活动,为标准落地奠定坚实基础。

截至目前,兔宝宝已参与制修订国家标准140项,数量稳居全国

行业生产企业首位。此次获证不仅是对公司技术实力的权威认可,更体现了兔宝宝以标准化建设引领行业进步的责任担当。未来,兔宝宝将继续以标准为纽带,深化产学研合作,加速技术成果转化,为消费者提供更环保、更优质的家居产品,助力中国家居品牌迈向世界舞台。

通讯员 李小小

德华简讯

政企党建联建共促发展

7月17日,湖州市市场监管局机关第四党支部书记、价竞分局局长卢平率队赴德华兔宝宝,与德华集团党委联合开展党建交流活动。德华集团党委副书记、德华兔宝宝副总经理徐伟达等参加。卢平书记一行分别参观了德华三大展厅及企业党建文化长廊,感受了兔宝宝绿色环保和健康家居领域的前沿成果,以及“红色动力助推绿色进程”的生动实践。座谈会上,徐伟达副书记详细介绍了党建工作在企业中的重要作用,以及企业“双向培养”机制的实施情况。卢平书记对德华作为反垄断标杆企业的党建文化给予充分肯定,指出此次活动为党员、预备党员及群众提供了党建引领企业发展模式的学习机会。

兔宝宝召开生产型公司半年度会议

7月17日至18日,德华兔宝宝召开生产型公司半年度工作总结会议。会议旨在回顾上半年生产工作,规划下半年重点任务,进一步强化生产效率管理,落实降本增效目标。德华集团董事长丁鸿敏,德华兔宝宝总经理陆利华、副总经理詹先旭、总经理助理沈红,地板公司总经理杜荣、科技木公司总经理吴云刚、胶粘材料公司总经理张晓伟、装饰板公司总经理沈凤良,及相关部门负责人参加。

会议中,各生产型公司负责人依次汇报了上半年生产经营情况,并提出下半年工作规划。上半年,科技木公司稳中有进,外销增长显

著;下半年将持续推进工艺与品质提升,优化供应链,加速布局海外多元市场。装饰板公司实现营收利润双增长,产销保持平稳;未来将聚焦资源协同,打通供应链堵点,深入推进海外布局,夯实可持续发展基础。胶粘材料公司在承压情况下保持经营质效平稳,计划在下半年强化市场深耕与产品创新,补齐服务短板,推动高质量发展。地板公司在工厂外贸和工程渠道方面表现突出,降本增效成果初显;未来将持续优化库存与工艺,不断深耕海外市场,夯实高质量发展底座。

会上,詹先旭副总经理提出

“研发精准开发、业务精准拓展、服务精准开展以及供应链精准打造”“四个精准”策略,以持续提升海外生产企业的产品质量和管理水平,进一步加强国际化沟通与合作。

陆利华总经理强调:我们要以市场服务建设为牵引,强化全国销售公司联合办公的枢纽作用,推动数据、资源共享及机制共建,打造以客户价值为中心的营销共同体,推动营销活动的联动与突破,持续赋能企业稳健发展。

丁鸿敏董事长从各个生产型公司角度总结指出:科技木公司需从技术创新和销售团队建设等方面发力,进一步提升产业竞争力;

装饰板公司应做好三年发展规划,进一步拓展国内国外市场;胶粘剂公司要聚焦终端市场需求,发挥公司体系渠道优势,同步联动销售,“做强做精”,确保三年规划紧扣竞品调研;地板公司在做好应收账款管理的同时积极开拓优质项目业务,进一步布局国际市场。

此次生产总结会议为德华兔宝宝进一步提升生产效能,强化市场竞争力夯实基础。未来,公司将继续秉持“客户价值至上”的理念,以目标为导向,不断优化产品质量和服务水平,深化国际化布局,努力实现企业的高质量发展,为客户提供更优质的产品与服务。

王计铭副主席来德华调研产改

7月16日,湖州市总工会副主席王计铭一行,在县总工会党组成员、副主席张敏等陪同下,来德华调研产改改革工作情况。德华集团工会主席、德华兔宝宝副总经理徐伟达等陪同。座谈会上,德华集团工会副主席施雅琪汇报了企业产改工作情况,徐伟达副总经理补充介绍了德华集团在产改工作中的具体举措与显著成效:通过优化商学院培养、建立内外培训体系推动人才发展;落实能级工资集体协商与创新奖项激励标准,调动员工积极性与创造力。王计铭副主席对德华产改工作给予了充分肯定及高度评价,鼓励企业在现有基础上,打造更具标志性和影响力的产改成果,推动一线员工技术创新,加大高技能骨干人才的培养力度,为区域提供更多“德华经验”。

易装山西加工中心:匠心智造 品质筑家

兔宝宝易装山西加工中心位于山西省晋中市,自成立以来,始终秉承“质量第一,客户至上”的原则,致力于为消费者提供优质的产品和服务。凭借专业生产能力和服务体系,目前已服务山西区域超40家易装门店,成为山西区域定制家居市场的重要力量。

兔宝宝易装山西加工中心占地面积达10000平米,拥有宽敞且功能分区明确的现代化厂区。从智能化生产车间,到物流配送区,

构建起一条高效有序的生产链条,为区域定制家具市场提供了强有力的产能支撑与稳定供给,让每一份定制需求都能在这里得到快速响应。工厂匠心引入全流程自动化生产线和智能化生产设备,整个生产过程都经过精心设计和严格执行,并通过信息化管理系统实时监控生产进度,让加工中心在生产效率与产品质量上实现双重突破。易装山西加工中心严格遵循6S管理标准,从车间

的整体规划布局,到设备操作的每一个环节,再到消防设施的配备、维护与管理,每一处细节都彰显着企业对生产环境与产品质量的极致追求。

服务是企业赢得客户信任的关键,易装山西加工中心始终将客户需求放在首位。从订单处理、生产加工到物流配送,建立了高效的服务流程,确保订单能够快速、准确地交付。此外,加工中心还建立了完善的售后服务体

系,及时响应门店和客户的售后需求,为客户解决后顾之忧。

易装山西加工中心以规模化的工厂、先进的设备、严格的管理标准和优质服务,树立了良好的品牌形象和口碑。未来,它将继续秉持创新精神,不断提升自身实力,在定制家居领域深耕细作,为消费者带来更多高品质、个性化的家居产品与服务,为公司发展贡献更大力量!

通讯员 沈照婷

本期亮点

炎夏送清凉 关怀沁人心

德华开展夏日高温慰问活动



7月15日,德华兔宝宝行政部、工会、安环与设动部联合行动,深入生产一线和项目工地,开展“夏日送清凉”高温慰问活动。德华兔宝宝副总经理徐伟达带队,将企业的关怀送到员工身边。员工是企业发展的基石,高温下的坚守尤为不易。此次慰问活动是公司落实暑期关爱工作的重要举措之一。此前的行政体系半年度会议上,兔宝宝各行政部(办)已就“暑期员工关爱工作”主题展开深入座谈,进一步保障企业防暑降温工作的有序开展。公司食堂也推出解暑饮品,为员工防暑降温提供支持,全方位保障员工高温天气下的工作与生活。

通讯员 叶慧琼/摄影 李辉

兔宝宝举办百万设计师训练营

7月11日至13日,兔宝宝商学院举办了“百万设计师打造训练营”培训,旨在全面提升设计师的综合能力,强化设计美学、专业设计及成交技巧。来自各地门店的设计师齐聚兔宝宝。通过多元形式的班级文化建设与沉浸式拓展活动,学员间迅速打破社交壁垒,建立起紧密的协作关系。本次训练营聚焦家居家装核心能力提升,设置了一系列专业课程,并特邀酷家乐专家担任讲师。课程体系全面覆盖行业全流程,专家讲师分别讲授了《硬装设计基础》《高效渲染出图》《衣柜定制设计》《高阶灯光设计》等内容。通过系统化的学习,学员从空间规划、家装设计到方案沟通与呈现的专业能力及服务沟通技巧等方面均得到显著提升。同时,训练营设置了“效果图制作”和“提案讲解”两个实战环节。学员们运用酷家乐软件完成全流程操作,并通过赛意平台模拟下单,将理论知识应用于实践,提升了设计方案的整体呈现效果。在提案讲解环节,学员们围绕模拟客户需求,结合培训内容制作全案设计PPT并进行现场演讲,所有学员均顺利通关。学员通过专业课程与实战演练,以设计为纽带,为门店业绩增长注入强劲动力。

通讯员 陈文静

经销商风采

杨帆:携手共进 勇破新局



1999年,南京地区兔宝宝家居公司经销商杨帆进入蓬勃发展的家装行业,深耕近20年。2018年,他洞察到兔宝宝品牌在全屋定制领域的巨大潜力,凭借品牌力、产品研发和渠道优势展现广阔前景,并做出重要战略决策,正式签约加盟,依托兔宝宝实力在南京开启全屋定制新篇章。作为早期加盟商,杨帆深信兔宝宝品质与价值。其南京卡红店经多年积累,已成为公司标杆门店。多年来,杨帆始终致力于为消费者提供高品质产品。自2020年起,门店业绩持续飙升,2024年零售渠道销量增长40%,全屋定制销量更跻身江苏第一,这源于他与团队的坚守奋斗。经营中,杨帆将“以客户需求为中心”理念融入日常,注重深层次需求,赢得广泛信任。管理上推行精细化管理与团队学习,提升资源整合能力,并通过招商增加门店密集度,提升品牌曝光与影响力,驱动稳定增长。面对年轻化消费和卖场流量减少,他积极利用新媒体宣传、社区样板间展示等手段突破市场。他深知大家居是趋势,未来将继续践行服务理念,借高品质产品与优质服务,持续提升兔宝宝全屋定制品牌影响力,共同书写行业新篇章。