

■十几年前的一个夏天,曾经有个小伙子顶着烈日,满头大汗地在南京的小巷里穿梭,他是送货员,也是老板。每接下一个单子,他都感动莫名:那些在他最艰难的时刻,掏钱买他货物的人,他把他们当做恩人。

■不会有人想到,当年的沈纪安,如今已是国内家居皮革的领航者——奥林国际的总裁,他再也不必费尽口舌去宣传奥林牛皮凉席有多好了。十多年来,奥林牛皮凉席已为无数国人带去清凉安逸的夏天。

■回首不堪往事时,沈纪安也曾咬牙切齿地说,下辈子再也不做老板了。然而这辈子,他继续当老板却是必须的,他舍不得他的员工,舍不得他一手拉扯大的奥林。“我有两个孩子,一个是奥林,一个是我的女儿。”沈纪安如是说,无意中,他把奥林排在第一。



下辈子再不做老板

创业艰难 男儿有泪不轻弹

十多年前创业时,沈纪安还是个毛头小伙子。太平南路15平方米的店面起家,他做起了皮装生意。

1998年去三峡旅游时,他无意中发现了,当地的水牛皮凉席,透气吸汗、防潮纳凉的性能都极好,彻底改变了他对皮革的认识!再一问,这皮席曾是贡品,后被当成资本主义尾巴割掉。一些识货的国民党高官甚至搜罗余件带往台湾,而三峡本地人则常年以此纳凉。

沈纪安想把这个产品带到市场去。回来一拍脑袋,就决定上马。但却遭到所有人的反对,理由很简单,市场上根本没这东西,你又是小本经营,折腾得起吗?还不如老老实实卖皮衣保险。可是他认准的事,九头牛也拉不回。

1998年6月9日,三峡水牛皮凉席首次在奥林太平南路店出现。十天无条件退货、市区送货上门与终身保养的三大承诺,还是吸引了一些客户,可惜只是极少数。更多人根本不认可:一贯用来御寒的牛皮,竟还可以纳凉?

为了卖掉一床皮席,沈纪安经常要磨上半天嘴皮。终于卖掉一床,还得亲自送货。骑一辆外地牌照的摩托车,大道禁行,他就从小路东绕西绕,把货送到人家去。“夏天热的时候,买皮席的人最多。骑摩托车又累又困,经常打盹,猛地一睁眼,还在开着摩托呢,吓坏了,赶紧扶正车头。走走又会犯困……”

守业更难 光鲜背后是沧桑

坚守的精品终于得到市场初步认可,沈纪安决定扩大经营范围。着手开拓外地市场,可是谈何容易。“我2000年就买车了,出差时也经常住五星级酒店。别人看这一切,仿佛很光鲜,羡慕得很。可是没几个人知道,坐车的人,很多时候是身心俱疲。”

2005年的一天,为了开拓苏州市场,他被告知必须在当天下午赶到才有可能拿到合同。“我中午在公司开完会,就把午饭打包带上车吃了。司机跟着我忙了几天,也很累。”

吃完饭坐在车上,沈纪安睡着了。“突然就听见‘嘭’的一声,安全气囊全部打开了,车子把护栏撞飞了32米。”所幸人没事,但合同是签不成了,想办法回南京,修车就花了6万块。“我平时从不喝酒,那天晚上实在后怕,就喊了公司员工,带上司机去喝酒压惊。”此后好长时间,沈纪安还会从车祸的噩梦中惊醒。

生意不好时,有烦恼;生意好了,也有烦恼。有一回,奥林一处专卖店的房东见生意好转,就狮子大开口,要大幅提高房租,沈不同意,对方就拉闸停他店里电。“我以为,我有合同,不怕他。几次谈不成,就准备诉诸法律。”

可他刚刚上诉,对方就约他谈话了。“到一个酒店里,十几个人围上来,一把刀就摆在面前,说,你打赢了官司也没用,我们

然而最初的几年里,牛皮凉席根本不赚钱。“进30万的货,花20万做广告,只能卖出去40万。亏吧,一年年都亏。全靠冬天卖皮衣的钱往里贴。”每年都有人劝他放弃。他还是咬牙坚持。到了2002年,沈纪安走到人生最低谷:皮席做不起来,皮衣生意又在走下坡路。初恋女友等他多年,不见起色,也离他而去了。而员工也在相继辞职……

谁都可以走,沈纪安不可以。“心力交瘁,你不知道第二天又有谁会离开。我也想去辞职报告,然后一走了之……”那时《北京人在纽约》正在热播。沈纪安自嘲:“如果你恨他,就让他当老板吧,因为那里是地狱。”他就在那地狱里继续挑战着自己的耐心。

2003年春天,资金链已经全面吃紧的沈纪安抱着最后一线希望,开始筹划当年的皮席市场。刚往商场铺货,“非典”来了,人们足不出户,如何销售?沈纪安万念俱灰。“那时就想,看来老天是不让我做这个产品了,放弃吧!”

山重水复疑无路,柳暗花明又一村。因为“非典”,人们必须宅在家里,对睡眠的要求就极高,又因对纯天然环保家居产品的渴求,人们不敢多用空调之类,纳凉性能极好的奥林皮席,竟反常热销起来!

那个夏天,是沈纪安的春天。老天的意外眷顾,让他不知说什么好。有时就感觉老天爷在说:嘿,逗你玩儿!

不可能给钱。要不撤诉,我们就一个个砍。”当时陪沈纪安同去的,还有一位公司副总。“我想,我是单身一个人也无所谓,副总是有家有口的,不能有任何闪失。算了,撤诉吧!”

这种忍气吞声的事,常有。“慢慢也就不逞强。有些事情,不是因为你有理,就能行得通的。退一步海阔天空,要学会圆融处理。现在,几乎没什么事情是我不能忍的……”

各种变故不时来临,沈纪安都得迅速调整心态,回到他最根本的工作上来——抓产品质量,抓员工素质,努力开拓市场。

“刚开始,奥林的皮席想进金鹰商场,金鹰只给了我们1.2米的半张床。寸土寸金,人家不知道你把生意做到什么样啊!”他培训员工,要求每个人都对客户知识倒背如流,要求员工对客户要始终如一地热情真诚。“他们自己首先要对产品有感情,有自信。奥林的产品是最好的,这点他们比谁都清楚。他们的任务,就是要让客户也明白这点。”

从销售到售后服务,奥林员工的责任心是同行中首屈一指的。“现在,各大商场搞优秀员工评比,奥林的员工几乎都能成为各个商场的标兵。”而在各地的商场里,奥林的销售业绩,也在床品中遥遥领先。“我们在金鹰已经连续三年床品类单位坪效销售第一。”



2010年,励志阳光助学基金援建的湖南省宜章县一六镇合阳阳光小学落成典礼 秋实 摄

商海领航 风雨不动安如山

奥林牛皮凉席市场全面打开之后,沈纪安又开始寻求更多精品。2007年,他遇到了澳大利亚的美利奴羔羊毛床垫,该床垫保暖助眠,一度作为医用与欧美王室特供,在中国市场还属空白。沈纪安搜集大量科学调研资料与多个国家临床医用康复的数据,加之自己试用,立马有了信心——引进,改良,开拓,然后推向市场!

由于有了奥林牛皮凉席的大量忠实老客户,羔羊毛床垫的市场推广并没有太大难度。但沈纪安很快面临新制假者的冲击。“只有三峡特有的水牛皮的头层皮制成的席子才能纳凉,并且真皮的原皮肯定会有些天然瑕疵的。可

那些制假者拿其他地区的水牛皮、黄牛皮甚至二层皮,做上很厚的涂层,冒充正品低价来卖。”

他看着有人去买那些假货都心疼,“关键不是他不买我的,而是他买回去的简直就是毒品啊!他们居然也跟奥林学,承诺终身免费保养。”“有些人弄不懂,为什么奥林的产品没人家的好看,还卖得贵?他们哪里晓得,我们真品的原材料多么稀缺啊!”

假货冲击最厉害时,有员工来劝他:沈总,咱们也卖点差的赚赚钱算了,反正老百姓又不识货,何苦呢?沈一口就回绝了:“老百姓可能需要一点时间去认识精品,但我们自己不能先投降了。”

功德圆满 下辈子不做老板

弹指一挥间,奥林就成了国内家居皮革界的老大,“现在不是我们去找商场,是商场主动来找我们了。很多以前想都不敢想的国内大型高端商场,甚至国际品牌连锁的会员制卖场在了解奥林之后,都主动来跟我们联系,要我们进场。”

业绩的好转,也来自于消费者的成熟。沈纪安说,真正让他最为欣慰的,还是来自客户的认可。“想象一下,你多年如一日坚持把好东西捧在他们面前,等他们来欣赏,来认同。现在,他们终于看到你的好了……”

说来也怪,曾经非常盼望着日进斗金的沈纪安,如今最乐意的

事,竟然是花钱。“我现在最开心的事,就是给员工加薪。奥林的员工手册规定,每年都要调两次薪酬。员工只要业绩好了,我们就开庆功会,发奖金,我心里就特别高兴。”十几年前可不是这样,那会他就想着怎样少发点钱给员工。“那种抠钱的小算计的快乐,和现在的这种成就感根本不能比。”

公司十周年庆典时,所有人聚餐,大家追忆往昔,很多人掉泪,哭哭笑笑。回想起创业最初的艰难坎坷,沈纪安竟与两位老员工抱头痛哭。“出差十几天回来,就会想他们。到了公司,看见每个人都是那么亲切。员工家里生孩子,都会请

回报社会 生命品质在升华

创业以来,奥林就一直热心公益事业。2008年“5·12”,公司与员工捐款之余,还拿出数千双全皮拖鞋,免费送给为灾区献血的市民的。公司的爱心墙上至今还留着很多献血市民领到皮拖鞋后的签名。

2009年起,沈纪安加入了陈剑光先生发起的励志阳光助学基金团队,励志阳光助学基金计划用十年的时间,在红军两万五千里长

征路上建立101所希望小学。“每次去贫困山区考察,都会有很多感慨。那些孩子一年的生活费,也就是几百块。我们一顿饭,可能就是人家一年的生活费。”“每去一次,心灵就得到净化。想想自己,真是很知足,很感恩。”

不惑之年的沈纪安,对于钱,对于生命,有了全新的感悟。“人生最幸福的事,不是得到,而是给

一位员工曾笑话他说,沈总,你就像堂吉珂德那样,向风车宣战。你做生意到底是要赚钱呢,还是要你这卖不出去的宝贝?就是这位员工,在成功售出一床皮席之后不久,客户竟送她一箱牛奶。“客户的爱人长年长褥疮,买了皮席回去,褥疮竟好了。她要感谢我把好东西推荐给她。”“那位员工再也不提堂吉珂德了。再后来,包括她在内的更多奥林员工,都与客户成为生活中的朋友。”

也有一些劣质皮革供应商,见奥林销量多年持续第一,提出愿以全国最低价长期合作。沈纪安拒绝了:“东西不够好,再便宜奥林也不能要。你这不是帮我,是害我。”

我给孩子起名。”

这种亲情,已成奥林企业文化。某家商场搞促销,奥林员工要按商场要求加班,其他商场的奥林员工下班之后,就自发去帮忙,还带上吃的喝的。“那些员工就感动地和我讲,她们太好了,无偿来帮忙。下回她们要加班时,我们也去帮!”

奥林员工有如此强的凝聚力,沈纪安庆幸当初制定的用人标准:有德无才,培养使用;有才无德,限制使用;无德无才,坚决不用;德才兼备,破格使用。“我现在可以找出一大批员工来,让他帮忙去银行取个一百万,回来根本不用数。”

予。给员工,给客户,给那些还需要帮助的人……”就像一滴水融入大海,自己也成了海。

偶尔辛苦时,他还会假意跟员工发牢骚:下辈子再不做老板了,累死了。员工就将他的军:你这辈子当老板已经功德圆满了,下辈子就让我们个个都来当像你这样的老板,回报你吧!他和他的亲人们,就都笑了。 钟和