

在市场大潮的起起落落中,没有谁敢说永立潮头。就如拾扇贝的人不会迎着潮头去拾取扇贝一样,有一类市场宝藏的淘金者也善于等待潮落后的机会。在寒流涌来时,起身上岸者有之,翻身潜入更深的水域,寻找平常水面上不易发觉的财富扇贝未尝不是好的弄潮儿。

经济增速回落,十年高速增长过后,有一批企业开始寻求主动转型,向新的领域进军,虽然转型初期的阵痛足为切肤,某种程度上甚至是要有刮骨疗毒的毅力才能抵抗得住。但,没有驶过深水的船总有转不过去的弯。这样一批在市场大潮中尚未经历大风大浪的企业,正在以“主动适应新常态”的姿态,调整航向,把住船舵,乘着多变的季风驶入新的水域。皓天国际控股集团(以下简称“皓天控股”)及其控股子公司江苏皓腾投资管理有限公司(以下简称“江苏皓腾”)亦如是,以资本新贵的姿态抢入早已是一片红海的饮料市场,并一举在养老地产、生态农业等多个新兴产业中发力。 现代快报记者 刘章号 胡宏毅



皓天国际集团董事局主席毛毅就如何深化改革加快转型强化执行做重要讲话

“一体两翼”助推创新转型 资本新贵皓天国际抢入饮料红海

铺设渠道,聚人才去人力

数据显示,在2010年以前,国内饮料行业的年增长率超过20%,2011年后这一指标下滑到15%,基本上在任一单品类细分饮料市场上均有一到两种市场占有率领先的产品,但是这一领先优势并没有不断扩大的趋势,相反,在碳酸饮料等细分市场,市场占有率居前的单品正在逐渐丧失阵地。

正是在这一大背景之下,由江苏皓腾投资生产的三款饮料产品推向市场,并在以平均一个月开设一家分公司的速度在全国高速扩张版图。

在3月中旬举行的年度工作会议上,江苏皓腾全国各地分公司的总经理、市场总监144人悉数到场,并于当天领取了各分公司的基准营销任务指标,大有“今朝领下军令状,他日定奏凯歌还”的气势。

不过,并不是每一个江苏皓腾的员工都能如此快地完成从单向融资业务模式向进军饮料市场的思想转变。惯性,是自然规律中尤难克服的特性,在人的经验思维中亦如此。年度工作会议上,江苏皓腾的一个分公司总

经理在领取本公司的基准营销任务指标时面露难色,而当听闻次日指标递增时更是瞬间涨红了脸。

“传统的经验就像婴儿喂奶,一时断奶,很难令人接受。”皓天国际董事局主席、江苏皓腾董事长毛毅打比方说道,“但是企业转型,不是某个人难受不难受的问题,甚至不是一部分人难受不难受的问题,是企业做大做强内在需求,不享受要转型,难受也要转型。”

在企业的生存发展中,顶层设计不可或缺,而一旦整体发展战略制定,下面就是执行的问题。在江苏皓腾,这种一贯到底的推进强力颇有军中大营容不得半点犹疑的作风。

“在改革开放初期,有句话叫不换思想就换人。今天,江苏皓腾的转型求变也是如此,不如此,谈不上主动转型,不如此,谈不上主动适应新常态。”毛毅补充道。

为了适应转型后的发展轨道,江苏皓腾在全国范围内开始招兵买马,南京分公司、无锡分公司、杭州分公司、济南分公司

……短短一年时间,江苏皓腾已在全国开设了超过15家分公司,正准备强势进驻珠三角市场,并聚拢了一批优秀的销售团队,在渠道入口铺开大网。

“运动战有运动战的打法,大兵团作战有大兵团作战的套路。每一个分公司总经理坐镇一方就要有临危不乱、善于调兵遣将的方略。”在2014年9月21日举行的江苏皓腾(2014)第四次管理工作会议上,毛毅着重要求分公司加强团队建设,加强人才重点培养,“不拘一格地使用人才,提高员工使命感和责任感”。

事实上,在对人才的使用上,江苏皓腾并没有停留在口头上。在今年3月初皓天控股高层管理工作会议后,控股集团进一步完善了对子公司江苏皓腾的顶层架构设计。经过董事会通过后,在本次江苏皓腾年度工作会议上,即宣布新任命3名副总裁和1名常务副总裁。“让能干事、想干事的人上来,让专业的人做专业的事是我们人才管理的出发点与落脚点。”江苏皓腾总裁刘源对管理架构的调整予以了清晰介绍。

产融销结合,构建资本与实体通道



江苏皓腾饮料产品生产车间

事实上,任何一家投资管理型公司跨入生产流通领域所付出的努力远不止于此。

皓天控股曾以投融资见长,在资本市场以“绿色金融”概念为业界瞩目。在不久前召开的皓天控股(2015)高层管理工作会议后,有关总公司2015年的投资方向等相关信息得到确认。据参加会议的人士透露,“针对高端商业项目或者高新项目中那些缺乏资金或资金链断了的公司,我们将采取并购重组。”

另有信源证实,江苏皓腾在上马饮料项目后,迅速物色了一块生产基地,并有将其打造成生态产业园的动作在酝酿。

公开信息显示,今年2月中旬,皓天控股与安徽来安县政府就来安经济开发区内投资建设农业深加工产品生产基地项目签署了框架协议。

安徽省滁州市来安县,一座毗邻南京的小城,以90%的森林覆盖率让南京、扬州、合肥等周围城市的游客垂青于此,也让皓天控股这样的机构投资者发现了商机。

敏锐的商业嗅觉背后是严苛

有度的尽职调查。为了保证战略的可行性和规划的严谨性,皓天控股请来了当代国际经济与文化发展战略研究中心的专家参与把关。为了工厂合适的选址,公司团队和外聘专家们奔波于南京与相邻县市间,最后经过反复斟酌比

对,来安县以其毗邻南京的区位和独特的生态优势成为规划的落脚点。根据规划蓝图,这个现代生态产业园的总面积达2500亩。

这是一个以生态开发为宗旨,集科研、种植、深加工、养殖、旅游休闲为一体的绿色生态园。在这个江苏皓腾斥巨资打造的皓天国际现代农业生态园中,规划有1000亩的果蔬大棚,500亩的研发中心、深加工基地、果蔬冷藏库、家禽和水产养殖区域等。此外,还设有150亩的老年公寓和康复中心,500亩的现代农庄,200亩的酒店及会议中心以及150亩的儿童乐园。园区内集“生态环保、康复养生、休闲旅游、教育培训”为一体。整个产业链以自然循环再利用的可持续发展要求来建设。果蔬大棚种植的均为绿色、环保、无公害产品。这些产品除了直接销售之外还将作为高端饮品原料提供给饮品生产基地。与之配套的江苏皓又通物流、O2O电商平台等体系的嵌入,如同注入其中的活水,实现了产、供、销一条龙的闭环打造。

诸多迹象表明,在皓天控股的行军方略中,以投融资为一体,以饮料产品产销和现代农业生态园为两翼,未来将形成“一体两翼”的发展战略。而这一从资本向实体的融合式发展或亦为企业转型探索出一条道路。



江苏皓腾年度工作会议现场