

碧海企业：聚天下玻璃之大全 饰万千空间予精美

江苏碧海安全玻璃科技股份有限公司成立于2005年，是中国较大的非标准化装饰玻璃定制型企业，连续五年入围“中国加工玻璃三十强”；先后荣获“A级纳税信用单位”、“AAA级重合同守信用企业”等多项殊荣；碧海品牌被评为“江苏省著名商标”、“苏州市知名商标”；并通过了国家高新技术企业、江苏省企业技术中心资质认定，拥有专利100余项，并与多家高校签订产学研合作协议。

日前，记者一行前往相城区望亭镇采访了碧海企业董事长、创始人杜康先生。杜康平易近人，温文尔雅，思路敏捷，知识渊博，谈吐风趣，对玻璃行业的发展前景充满信心，他为我们描绘了一幅企业发展的宏伟蓝图，让一个装饰玻璃相关配套产业链终端服务商立体地呈现在记者面前，让人肃然起敬。

走进公司展示厅，犹如进入了五光十色的玻璃王国，一幅大型玻璃工艺品呈现在眼前，苏州园林和众多老字号跃上画面，栩栩如生，非常震撼，各种安全玻璃、艺术玻璃、淋浴房、镜柜家具等琳琅满目，美不胜收。目前，碧海的产品主要涵盖平、钢化、中空、夹胶、装饰、艺术、彩釉、防火、防弹、Low-E镀膜等各大系列，各种外墙、内饰玻璃产品一应俱全，且提供门窗、阳光房和淋浴房等配套产品的定制服务，真正达到“聚天下玻璃之大全，饰万千空间予精美”。

艰苦创业挖首金

杜康出生在江西省义县一个农民家庭，年轻时做过木匠、开过饭店、进过企业，但都收获甚微。1993年起转战东北，从事药品、保健品的销售代理，一干就是11年。杜康以其对市场的敏锐观察，不断调整产品结构，用心经营，使其公司一直在当地医药市场成为佼佼者，曾比招得了人生第一桶金。杜康对自己创业过程作了总结：“敢想、敢闯，不断突破，挑战新事物，才能够实现创大业。”

所以，杜康并没有小富即安，而是居安思危，来了一个180度的转身。2003年，国家逐步对医药行业进行整顿，产销直接对接，药商中间流通渠道前景不容乐观。鉴于当时医药行业的下行趋势，他决定另辟商机寻求发展。

有老乡建议他从玻璃深加工行业，经过市场考察，他发现了玻璃深加工市场中蕴藏着的巨大发展空间，同时还顺应了家乡义县日益崛起的建材产业。义县作为“全国铝合金钢门窗型材流通示范基地”，有着8万多人常年异地从事铝合金钢门窗加工制作，而玻璃与门窗制作又是紧密关联的，在经过反复考察后，他决定对玻璃深加工市场再进行综合考察，并最终选择了苏州作为第二次创业基地，在不经意间掀开了辉煌的创业新篇章。

二次创业展新篇

在碧海企业创建之初，面对业已成熟的同行和日渐激烈的市场竞争，杜康写下了“群雄逐鹿展宏图，碧海蓝天任飞翔”两句词来激励

自己，这其中既有对当前困难的清醒认识，也深知在玻璃深加工行业有所建树绝非易事，但始终抱有鲲鹏之志，坚信在浩瀚的“碧海”上自当一片蓝天任他翱翔。所以毫不犹豫地将“碧海”作为企业的名字，既坚定了自己进军玻璃深加工行业决心，又为自己树立了远大目标，一步一个脚印地踏实向前迈。

自2005年7月在苏州的东桥租赁厂房，初涉玻璃深加工行业起，杜康身先士卒，事必躬亲。通过对市场的多方调研，他果断决策，针对不同客户群体，采用差异化市场定位，想客户之所想，急客户之所急，零散加工，送货上门，以热情周到的服务，赢得了客户的青睐，为今后的发展奠定了基石。

杜康为了满足日益增长的客户需求和提高市场竞争力，及至2006年，就在苏州望亭首购土地兴建了建筑面积达一万两千余平方米的一期生产基地，购置了多台套规模化生产设备，极大地提高了生产能力。并于2007年为生产线配备了ERP管理系统，成为中国大陆首家具有客户远程查询、订购系统的玻璃深加工企业。

2008年，杜康斥巨资筹建了建筑面积达2.6万余平方米，集生产、办公、研发、展示、商务、生活会所于一体的碧海总部，并于2009年陆续投入生产运营，又给碧海企业的发展蓝图增添了浓墨重彩的篇章。至2011年，碧海大厦的行政管理中心正式启用，它既是碧海企业的总部基地，亦是碧海企业产业链、终端企业的中枢所在。

杜康认为，企业的发展就好像逆水行舟，不进则退，所以必须具有前瞻性。2012年，第一家连锁工厂（泰州碧海玻璃）正式投产，吹响了碧海企业进军长三角及至全国的第一声号角；2013年，购置了国外领先的玻璃深加工设备，完成从国产设备到进口设备的改造升级；2014年，碧海拉开了上市的大幕，紧锣密鼓的展开了“新三板”上市的筹备工作（现考虑创业板上市的规划，决定改为“主板”上市）；2015年下半年，表豪思高档门窗厂投入运营，现门窗产品已得到客户的普遍认可；2016年苏州昆中的好易家门窗玻璃连锁卖场开业；2017年专业加工淋浴房玻璃工厂投产……精彩还在继续，这些时期均在碧海企业发展里程碑上占据举足轻重的位置，将永久地载入碧海企业的发展史册。

高瞻远瞩向前走

纵观碧海十多年的发展历程，标准化、数字化管理是碧海企业做大、做强的一个重要支撑点。玻璃深加工是传统行业，没有太多的高新技术，主要就是如何制定标准、建立系统、形成模式，达到可复制连锁、规模化经营，从而降低成本、减少能耗、提高产能。公司先后与派尔、维瑞、用友等软件公司合作打造信息化智能工厂，经过多年来的反复探索、改进修正和升级，现已形成了一套较完善的、专业的、个性化的信息集成管理系统，实现“生产管理数据化、质量管理标准化、成本管理精细化、营销管理网络化、绩效管理动态化和系统管理集成



化”的六化管理目标。

碧海发展战略定位是装饰玻璃相关配套产业链终端服务商，在目前的玻璃终端市场还没有一家形成连锁的企业品牌。“碧海环保家居体验馆”就是碧海品牌植入终端市场的一把利器，以展示体验、产品质量、售后服务为核心来掌控终端，以“统一品牌、统一视觉、统一管理、统一价格、统一流程”未形成连锁复制，通过大量布局（环保家居体验馆）连锁店，来提升碧海品牌的知名度与影响力。

虽说玻璃深加工是传统行业，但在经济发展新常态下，碧海企业一直在探索和践行的是多元创新、多轮驱动，所以无论是技术、产品的创新，经营、管理的创新，还是营销模式、商业模式创新，都在走自己独特创新之路。在产品、技术创新上，碧海以“安全”命名，也以“安全”立厂，在产品力求安全的前提下，研发产品更多的环保性、功能性、装饰性，如我们的全铝家具、典雅淋浴房和高档门窗产品配套，在经营、管理创新上，碧海打造的智能工厂，采用智能系统运营，并实行阿米巴管理，做到“每日一核算、每日一分析、每日一总结、每日一改进”。在营销模式创新上，碧海通过整合全国经典玻璃、门窗、全铝家具产品，结合体验馆旗舰店和售后服务网点，实现“聚天下玻璃之大全，饰万千空间予精美”。在商业模式创新上，将产业链上、下游不断延伸，智能工厂不断复制，……等等这些多元创新将始终伴随碧海持续成长。

社会责任担在肩

一直以来，碧海企业积极响应政府号召，致力于在诚信经营的最前端，提供真实、准确的商品或服务信息，维护消费者合法权益，不做任何虚假或容易引人误解的广告，确保消费者的知情权、选择权，认真解决消费者的投诉；规范签约、履约行为，减少交易纠纷，依法订立、变更及终止合同，积极使用合同示范文本，合法使用合同格式条款，建立和完善法定代表人授权委托制度，严格按照合同约定履行义务，执行人民法院、仲裁机构做出的判决和裁决；遵循市场活动的公开性原则，自觉接受社会监督，自觉接受工商、税务、质检、环保、安全、社会、银行、新闻媒体等相关方面和消费者的监督，决不采取不正当手段

全国诚信维权单位
全国百强商场



昆山商厦

《诚信经营·借鉴篇》特约刊出

