

苏州华成的幸福都是奋斗出来的

1978年,以党的十一届三中全会召开为标志,中国开启了改革开放的历史征程,南方大地迎来了全新的发展机遇。面对机遇,苏州的民营企业以敢闯敢试的“闯”的精神,勇于开创新路,在中国共产党的带领下,用双手书写了企业和个人的壮丽篇章,为改革开放的画卷续上了苏州色彩。为更好的展示苏州民营企业的奋进之路,我们专访了苏州华成集团有限公司。

苏州华成集团有限公司成立于1997年9月9日,目前成功代理上汽通用别克、林肯、凯迪拉克、阿尔法罗密欧、别克、上汽大众、一汽丰田等十五个国际国内知名品牌,在苏州地区经营涵盖了二十四家专营汽车的合资公司,一家新能源汽车销售公司,一家多品牌汽车销售服务公司,一家品牌二手车、拥有全国首家的别克代理公司,一家二手车汽车公司,一家机修保养检测公司,一家汽车美容装潢中心,一家维修服务公司。从2017年,华成集团在旗下子公司销售各类汽车33027辆,整车出厂产值250000万台,营业额突破43.38亿元。多年来,集团累计销售各类汽车200000辆,整车出厂2800000万台,营业额突破470亿元。

荣获“全国30位汽车经销商”“全国守合同重信用企业”“全国优秀工业企业”“江苏汽车销售行业领军企业”“江苏汽车销售服务五十强”“江苏省著名商标”“2018苏州民营企业50



强企业(位于江苏35位,零售行业第一位)“苏州市品牌产品”等荣誉称号。同时,位列2017年度中国汽车经销商集团百强排行榜第67位,累计获得品牌公司星级奖励超过上百项。

一条自我改变之路

华成集团的创始人高先生出生于一个平凡的家庭,但是具有了平凡孩子从小就具备的优秀品质,同时,更要具有超出一般人的优秀品格,勇敢或者是高先生最为标志的风格,也正是因为他这种品质有了高先生十八岁就踏上了村,辗转于南,二十岁入伍,平定在新兵连,还是在兵中队,都是重点培养对象,所以人爱说,高先生,在部队很多的荣誉。1987年,高先生转业到苏州市机电贸易总公司,历任科长、科长、副总经理,总经理等党政要职。1990年调任苏州市物资局副科长兼吴江汽车贸易总公司总经理,随后不久升任苏州市物资局局长,官至书记。

1997年对高先生来说是至关重要的一年,那年5月29日,《江海风报》记者曾近距离采访了高先生,指出大力发展民营经济,指出国有经济,合作经济,私营经济都是社会主义经济体制不可缺少的组成部分,拥有敏锐市场嗅觉的高先生,感受到了私营经济快速发展时代已经来临,因此他果断,而又面临着改制风险的不愿选择,要相融,当时的他在体制内,又是一个城市的物资局一把手,而且自己已经干了很多年,轻车熟路,没什么风险,可以说前途一片光明,不过只是增加一点汽车,对汽车行业没有充满信心,喜欢创业的的高先生经过权衡,最终还是将自己辞职的决断,办理了当时吴江市委书书记,那时,高先生从体制内多退,更何况是从一把手的位置上下岗是多是之

又少,高先生领导是一再挽留,但经过深思的高先生一旦决定了再就是改变,在他的坚持下,9月初高先生告别了朝日的阳光天地,踏上了一条自己改变的道路,9月9日,高先生就辞掉了苏州市机电汽车贸易有限公司(苏州华成集团有限公司前身),开启了属于他自己的奋斗之路。

一条永不放弃之路

真正开始创业,遇到的困难林林总总,远超出当时的想象,但是多年高先生吉成的坚强与韧劲,使高先生没有退缩回来,他一直告诉自己“当选择一旦决定,成功就不会放弃,放弃就等于失败”,高先生付出了超常的努力,忍受了饥饿寂寞,终于咬牙坚持了下来,回顾创业的初期那段时光,高先生坦言,那是现在回想起来自己最难忘的日子。

记得1998年,通用别克品牌在苏州地区还是经销商,高先生想做中国汽车行业即加盟4S店直营模式的那天,那个时候,华成刚成立,经营上的困难,资金没有到位,高先生曾一度考虑过放弃,但汽车行业的热度,对汽车行业未来发展的信心,高先生本人也会不得不自省寻找大的机会,最后他决定抵押全部资产,投入别克品牌的申请,终于华成赢得了上汽通用的信任,于1998年10月3日与通用公司正式签约,成为江苏省首家别克品牌



分公司,苏州分公司也同时启动开业。另外,集团融资借债购地在做好原有分期付款业务的同时,融资借债业务,同时汽车业务也在逐步展开,将资金投入到客户培训多种措施,为集团长期发展奠定坚实基础。

不论是使用国家汽车行业的宏观调控还是在金融危机,华成集团在高先生的带领下,公司也从从“做最大”调整为“做精做强”,全体员工苦练内功,提升管理水平,提高公司运营效率,增强风险防范能力。华成创办了公司内部今年华成和集团网站,及时传播行业内外的发展信息,同时也给员工提供了交流企业文化平台。另一方面也开展许多丰富多彩的文体活动和工会活动,如篮球联赛,旅游团建,政治培训等,既活跃了员工的业余生活,也促进了公司各部门之间的沟通,更提升了百年华成的品牌价值。多年来公司上下,攻坚克难不懈,因循一心不言苦,就算市场称颂再高,华成每年销量,人均产值还是逐步提升,华成集团以简单,更优质的服务赢得了客户的口碑,奠定了华成集团在苏州汽车行业领军企业的地位。

高先生一直说,危机就是生机,遇到困难要苦熬,在某企业遇到困难有所好转的时候,就是我们大力出手的时候,在某企业遇到困难,我们两难兼行的时候,我们两难兼行,水不涨,那一步一个脚印,物极必反,高先生,他为人说的也是这么做的,2010年集团收购了李福集团旗下的3家4S店,2014年又收购了南京集团旗下的2家4S店,在某企业不断遇到困难的时候,华成又迎难而上,不盲目追求高地上,而是确保企业的可持续发展能力,正因为如此,华成集团在2017年5月召开的中国汽车流通协会年会上,被评为“20-50亿规模经销商集团综合竞争力评价最具成长性”,同时被评为2017中国汽车经销商集团竞争力指数一信用TOP100第二名。

2016年,公司在汽车品牌代理上开始转型升级,在此好现有品牌的基础上,逐步新增高端品牌,高端品牌对场所位置的要求,对人才的数量和质量为严格,2017年上半年,苏州厂家在考察土地的时候对于吴江工业园区的规划不是很清楚,高先生亲自指导工作人员拍地签合同,收地资料,制作图纸,用早起的材料以及中间情况说明吴江工业园区的规划信息是原有规划中最优的选项,给人最佳的决策建议,高先生品牌项目,提高苏州的知名度和美誉度,最终实现通过评审打分一炮而红成为成功。

2018年6月,华成经销商中心经过近2个月苏州中国总经销商女士及团队一直做调研工作的的时候,对集团总部汇报,对经销商中心的硬件设施,软件设施都大为赞赏,同时,今年集团旗下的单位也正式开始有所突破,9月12日北京分公司正式开业。

10月天津

分公司,苏州分公司也同时启动开业。另外,集团融资借债购地在做好原有分期付款业务的同时,融资借债业务,同时汽车业务也在逐步展开,将资金投入到客户培训多种措施,为集团长期发展奠定坚实基础。

不论是使用国家汽车行业的宏观调控还是在金融危机,华成集团在高先生的带领下,公司也从从“做最大”调整为“做精做强”,全体员工苦练内功,提升管理水平,提高公司运营效率,增强风险防范能力。华成创办了公司内部今年华成和集团网站,及时传播行业内外的发展信息,同时也给员工提供了交流企业文化平台。另一方面也开展许多丰富多彩的文体活动和工会活动,如篮球联赛,旅游团建,政治培训等,既活跃了员工的业余生活,也促进了公司各部门之间的沟通,更提升了百年华成的品牌价值。多年来公司上下,攻坚克难不懈,因循一心不言苦,就算市场称颂再高,华成每年销量,人均产值还是逐步提升,华成集团以简单,更优质的服务赢得了客户的口碑,奠定了华成集团在苏州汽车行业领军企业的地位。

一条充满希望之路

面对公司取得的成就,高先生一直很坦然,他说:“这代表的不是昨天,这是一种精神,要求我们今天要更加努力,才能有美好的明天。”汽车行业还是属于传统的行业,但是是一个充满希望的行业,有广阔的前景,“从事汽车行业多年,高先生一直相信一点,“汽车是一个可持续发展的行业,一般五年左右,新车将进行更新,顾客老百姓消费习惯,消费观念的转变,二手车市场将不再萎缩,汽车将在人类普遍的家庭,成为家庭出行交通工具的标配,经营企业,市场占有率提高是正常的,做服务行业像做管理,说简单也简单,能真正为客户管理,客户信任会记下来,客户的口碑就是最宝贵的财富,只要做到诚信,以信为本,坚持下去,我相信光明就在前。”

多年来,高先生为人低调,但他心中始终有团火,有个梦,那就是把华成打造成“百年老店”的“华成之梦”,说这个梦,高先生总是充满了激情和斗志,眼睛中充满了兴奋的光芒,他说,幸福都是奋斗出来的,有梦想就会有希望,现在,在高先生奋斗的道路上,高先生正带领着他的团队砥砺前行。

(本刊记者 朱文)



全国诚信维权单位
全国百强商场



《诚信经营·借鉴篇》特约刊出