

以车立业 健我华成

——访苏州华成集团有限公司总裁蒋立健先生

在 2020 中国汽车经销商集团百强排行榜上,华成位列第 70 位,销售额接近 60 亿。他们为何能取得如此优异的成绩?最近记者专访了苏州华成集团有限公司总裁蒋立健先生。

牛津归来 执掌华成旗

苏州华成集团有限公司由蒋立健的父亲蒋先生先生在 1997 年 9 月创建,主营新车销售、二手车置换、汽车维修、美容、保险等业务并拥有自主进出口经营权。发展至今,华成已成为苏州地区名列前茅的汽车贸易服务集团。代理凯迪拉克、林肯、捷豹路虎、奔驰、别克、上汽大众、一汽丰田等 18 个知名品牌,旗下 4S 店达到 25 家,子公司华成保险代理股份有限公司于 2015 年 12 月在新三板上市。

蒋立健先生从小聪明好学,2003 年高中毕业后成功考取牛津大学,后来攻读会计学专业本科和硕士学位,毕业后在美国从事投资工作,拥有丰富的海外学习和工作经历。

当谈及为什么选择回国而非更常见的工商管理类专业时,蒋立健表示更多是兴趣使然,他是一个热爱亲人热爱的人,他所学专业枯燥,但是能够对人的情感和理性逻辑能力带来极大的帮助,而在方面能力的提升,可以让人在从事任何职业时都游刃有余。

2009 年底,蒋立健回国加入华成集团,从一线做销售开始,他的想法和父亲的计划出奇的一致——从一线做销售开始,积累实战经验。后来几年,他管理过配件仓库,当过业务接待员,又去新开店和经营不佳的门店做店长任能力。当他在上述岗位上都做出了令公司高层以及普通员工信服的成绩后,才慢慢走上领导岗位,并与父亲开始业务上的

对接分工。

如今的华成集团,蒋立健先生主要负责整体的战略决策,蒋立健先生则身体力行,带领高管团队和 3000 多名员工推动决策落地。父子们的合作既亲密无间,又默契卓著,带领华成一路斩获无数成就荣誉:“中国汽车经销商集团百强”、“江苏汽车销售集团五十强”、“全国守合同重信用企业”、“江苏省著名商标”、“苏州民营企业百强”……在 2020 中国汽车经销商集团百强排行榜上,华成位列第 70 位,销售额接近 60 亿。

回国后十多年的磨砺,让蒋立健对汽车行业有了切身体会。他认为,汽车行业的发展方向,还是市场前景,都能够非常直观的给出自己冷静的判断。例如在门店布局上,他坚持选择苏州本地市场道路,不轻易上马“全国布局”。已经在他看来,苏州的经济体量把 4S 理解为“区域性经销商”,同时本地化运营能在此管理成本,提升执行效率等方面具备显而易见的优势。

在谈及如何如车的电动车热潮时,蒋立健表示华成正积极寻求与优质电动车车企合作,并已在去年和“零跑”汽车集团体验中心以及研发智能驾驶技术。面对以特斯拉汽车为代表的“直销模式”,身为 4S 行业的他谨慎的表示普通人不应简单把 4S 理解为“中间商赚差价”,因为后者所提供的服务(4S 即销售、零配件、售后服务和信息反馈)在销售量大幅提升后将拥有能平衡明显的优势。

忙碌务实 勤于社会奉献

谈到个人生活,蒋立健用一个字作了总结,那就是“忙”,他有很强的时间观念,但是发现新的一年一个月还没过去,预定的行程就已经把大部

分日子填满了。此外,作为三个孩子的父亲,他必须为他们留出足够的陪伴时间,享受共同成长的日子。蒋立健还喜欢把“忙”理解为责任,因为在他看来,时间都去了应该去的地方,付出在那里,成果和收获也会在那里。

普通人往往以为老板做大了就会随心所欲的花钱,但实际上很多人事业有成后并非如此,他们的精神追求可以远高于物质追求。蒋立健先生就是这样的人,以汽车为例,代理众多豪华品牌的他完全没有条件每天换不同的车开,可事实上他的座驾只是旗下某品牌的一款顶级试驾车——“车只要能让代步者自己开车就行了,其他并不重要”。

注重精神追求的人会带有强烈的责任感和使命感,因此即便事业繁忙,蒋立健从没有放下过社会责任和担当。除了高中曾当过副会长,他还担任过江苏省、苏州市汽车行业协会以及经销商商会副会长,苏州市十三、十四届政协委员,市工商联执委会常委,市工商联新一代企业家商会常务副会长,苏州市工业园区工商联第三届副主席等职务,并先后被评为苏州市政协第十三届委员会优秀委员、吴中十佳好青年、江苏省优秀青年先锋工作者等称号。

作为有社会担当的企业家,慈善爱心更是蒋立健先生积极投入的领域。今年新冠疫情期间,他带领华成集团第一时间向湖北疫区以及吴中区红十字会进行捐赠,并向苏州市出租车行业工作人员捐赠口罩等必需品。



蒋立健先生在接受采访时表示,他将继续秉承“固本培元、精益求精、开拓进取、永不停歇”的经营理念,不断提升企业核心竞争力,为苏州汽车行业的发展做出更大的贡献。

蒋立健先生还积极参与了多项公益慈善活动,在凯迪拉克助力中国医疗科研事业公益活动中,他与李兰娟院士携手并肩。

在采访中,蒋立健先生向人们展示了这他父亲蒋先生先生所定的二十年家训“固守汽车、精益求精、稳步开拓、谨慎行事、永不投机”。在“我们管管”,蒋立健先生也始终坚持以平和克己的心态面对事业高峰,与父亲达成共识教育有密切关系,而他也表示会将父亲的教育理念传承下去。

此外,他也向我们讲述了用以指导自身发展,不断去达成一个个新目标的“代位三原则”:第一是量变到质变,时间在流逝成果就在哪里,如果没有质变,就证明努力的量还不够。

第二是效率至上,事半功倍,人的精力是有限的,必须提高做事的效率才能充分利用生命,成他人所不能成。

第三是选择的力量,与其进入选择困境,不如先行动起来,在摸索与实践过程中找出更好的选择。(音佳)

太仓法院四字助力交通事故纠纷化解“加速度”

近年来,随着经济社会快速发展,人民生活水平不断提高,机动车保有量逐年递增,道路交通事故呈多发、高发态势,道路交通事故引起的矛盾纠纷在基层法院受理的案件中一直占比较大比重。为深化道路交通事故的源头治理和源头化解,太仓法院创新推出“一站式”多元化解机制,“一站式”诉讼服务中心建设,通过“诉调对接”“诉仲对接”“诉保对接”“诉执对接”“诉执对接”四字助力,跑出道路交通事故纠纷化解“加速度”。今年 1-10 月,该院共受理道路交通事故纠纷 832 件,结案 768 件,诉前调解 186 件,平均审理天数 60.73 天,同比下降 14.65%。

“调”字当头,凝聚多元力量实现纠纷化解在诉前。

以诉讼服务中心建设为载体,充分运用调解前置程序,引导当事人在登记立案前先行调解,在法院的指导下,引入人民调解、律师调解、行业调解、特约调解等多种解纷力量,根据案件呈现的特点将案件分流至相应解纷平台。

选入调解程序后,强化调解行业参与化解纠纷的主动性,确保及时赔付,快速解纷。同交警部门探索建立联合调解机制,由法官定期驻点,直接参与交警调解,对于调解成功的案件,当场予以司法确认,强化诉前治理体系,促进矛盾纠纷源头预防和多元化解。

“联”字提效,通过数据共享推动“道交一体化”。

加强同公安、司法、保险行业等单位的联动,大力推进“道交一体化”平台的运用,打通信息壁垒,打通信息共享,成果共享的协同工作格局,逐步实现道路交通事故责任认定、理赔、调解、诉讼等流程一体化在线处理,降低当事人的维权成本,构建“零距离”“信息跑路”“数据跑路”机制,协调各方人员与工作职责的衔接,定期研究制定工作规划如方案,建立工作联系群,指定固定对接人员,经常性地常态化互通信息,同时针对“道交一体化”平台运行过程中出现的问题的研究处理,同保业公司就道交纠纷

合作机制,合作内容签订合作协议,创新工作方式方法,加强同保业行业的沟通对接。

“快”字为先,多措并举提速案件快调快审快结。

加大对调解工作的业务指导,统一法律适用尺度,完善诉前对接,规范委托调解组织的调解期限,对于调解成功的案件做好送达地址固定,争议事项固定等工作,引导及时立案,对于事实清楚,证据齐全的案件,实现当日立案,当日开庭,加大电子送达力度,实现电话、短信、电子邮件等多种送达方式,引导保险公司指定固定电子地址接收诉讼材料,提升送达效率,对同一保险公司的案件实行集中排期,调解、开庭、判决等环节分散到不同的司法资源,提高办案效率。推行要素审查,提前填写《要素信息清单表》,固定无争议要素,审查审理争议要素,根据要素生成裁判文书要素表,推动文书“瘦身”,加大当庭宣判率,最大限度提高审判效率,减少当事人诉讼成本,提升审判效率。

“便”字发力,打造“一站式”诉讼服务便民模式。

通过电子诉讼平台,线上公示立案流程,材料清单,证据准备,费用交纳等各项立案指南;突破空间、地域限制,大力推进邮寄立案,网上立案;加强立案交费系统建设,实现扫码付、刷卡付、转账付等多种支付方式,打通道交案件一站式服务,直通加办,同时,依托信息化手段,助推线上解纷模式创新,推行“道交一体化”“一站式”平台的运用,采用非诉方式解决纠纷,通过公调对接、微信等线上方式进行在线调解,在线诉讼,实现异地“面对面”交流,推动纠纷多元化化解机制主动适应信息化时代要求,节约诉讼成本,实现足不出户解决纠纷,针对调解案件,及时进行“回访”,督促协议履行,避免调解案件进入执行程序,确保案结事了,案结两便。(乐群 金明)

紫金塑业融入国内国际双循环高质量发展

位于相城区漕路镇创新工业园的苏州市紫金塑业科技有限公司拥有 21000 平米厂房,员工 150 名,年产值 1 亿 10 升至 65 升的出口型聚丙烯,产能 1.1 亿元,上交国家税收 400 万元,企业效益每年有 5-6% 的增长率,企业的高档次产品深受客户喜爱。

日前,相城区市场监督管理局一行走访了苏州市紫金塑业科技有限公司,公司总经理刘小东(以下简称:刘总)介绍,紫金塑业主要的经营范围十分广泛,包括食品用塑料包装容器的研发、生产和销售;塑料制品、精密塑料制品、新型包装材料、高分子材料制品和精密模具等的研制和销售;同时还经营和代理美国国家许可的商品和技术的进出口业务。十几年来,不断扩大生产规模的紫金塑业的产品在世界各地都拥有众多忠实的客户,主要产品群为世界 500 强企业,众多国际著名外资企业,行业龙头企业,紫金塑业的年产量节节攀升,成为国内同类产品最大的制造企业之一,刘总自豪地笑道:“在经济形势下滑的情况下,紫金塑业仍保

保持销售增长 20% 的逆势增长。”

今年以来,紫金塑业在新型疫情常态化防控形势下,中美贸易摩擦导致的全产业链、供应链和自动进口环节的时效性三重压力下,正逐渐形成独特的生产链,朝着综合性企业不断迈进。在“逆势形成国内大循环为主体,国内国际双循环在新型疫情常态化防控下互促共进的格局”思想的指引下,作为一家充分竞争性的工业企业,紫金塑业正在深挖国内大循环市场潜能,为市场提供更多高质量产品,增加高质量产品,他们在外贸遇冷的情况下,不辱使命,逆势突围,将重心迅速转向国内,在国内大循环中挖掘潜力,开拓市场。

今年 2 月 10 日复工复产,由于防控疫情需要大量的消杀产品,应客户需求,加班加点,24 小时加班加点连续生产,以满足市场需求。

紫金塑业产品的功能性强,产品远销于行业平均水平,紫金塑业累计用于出口的中端聚丙烯产品已达到 30 万只,无一退货事件发

生,实现了出口商品包装“高可靠产品”的优质记录。

紫金塑业勇担社会责任,配合政府推动的垃圾分类工作,他们想方设法废物物减量,将使用过的桶盖上加上包装膜,不使它受到污染,可以处理成干净原料,可减少 3/4 的废物物,明年一季度就可以实现。

在紫金塑业就体现几个大字:责任、高效、领先。紫金塑业的企业文化深深烙印在每一个员工的心里;此外,紫金塑业致力于挖掘优秀的人才,挖掘每一位员工的潜力,建立合理的员工晋升制度,鼓励创新,保留人才,让每一位紫金人在紫金塑业实现理想,创造价值!紫金塑业已经实现现代化企业管理,强化社会化管理,不断提升治理,由综合管理、技术管理、生产管理,核心技术专家组成高管团队,联合法律顾问,定期培训,精心培养,留住人才,紫金塑业为了满足企业日益增长的订单,紫金塑业已经引进了 18 家业内领先的橡胶工艺机进一步提高自动化程度,有效提高生产率

65%,把增加的员工工资高工资福利待遇。

刘总感谢政府对中小企业出台的扶持政策,相城区市场监督管理局一直以来给予民营企业的支持与帮助,特别是三分局在商情战路方面的悉心指导。

刘小东信心百倍地表示,传统工业不等于落后行业,可以发展成先进制造业;小企业也有大作为,在细分市场做老大。他的目光已经放在整个中国塑料行业未来发展问题上,他渊博的知识,敏锐的嗅觉,提出了中国塑料行业“自动化、标准化、可复制”经营管理者于战略问题的思想,在行业内起到了引领作用的作用,企业家不是只靠身份那么简单,而是要永远保持一个理想和现实的平衡,这样才能让理想不脱离现实世界,又能在现实世界中,做点理想的事,紫金塑业推出了一系列科学发展之路,品牌知名度和影响力不断扩大,企业创新发展迈上了新的台阶,紫金塑业成为国内中高端塑料桶制造者,必然需要多点耐心,市场会给出回报的时间。(龙群)