

丁鸿敏调研江苏易装推进情况



近日,德华兔宝宝董事长丁鸿敏、总经理陆利华率队,对江苏地区兔宝宝易装整体推进情况进行调研,先后实地察看了南京、镇江、泗阳、沐阳等易装店及易装江苏生产基地——弘易工厂,丁鸿敏对江苏地区易装的建店质量、发展速度等表示肯定。

在江苏生产基地——弘易工厂,丁鸿敏对工厂的业务能力、管理能力及生产配套设施等表示肯定,他关切询问产能情况及各易装专卖店的运营情况,对生产车间管理的细节做相应指导,明确要求把顺芯板纳入易装产品体系。

顺芯板用作柜体和门板加工效果会

很好,质量有保证,售后问题也会大幅降低。它以加拿大优质杨木为原料,由国际先进的生产工艺制成,其结构稳定、握钉力强,必将是未来市场主推产品。

在终端门店秦淮石林店和禄口金宝店调研时,丁鸿敏询问了目前门店运营所遇到的困难,并对未来发展作规划和指导。秦淮石林店是今年刚建成运营的门店,具有成熟的销售、业务、设计、施工能力,接单和服务能力也都较强。

丁鸿敏肯定了两位负责人的前瞻性思维、市场开拓和团队管理能力,表示装饰公司今后的生存会非常艰难,需要新项目、新品牌转型发展,然后借助装饰公司成熟的市场管理及团队基础,可将产品更好地打包销售给客户。

最后,丁鸿敏表示成品化、定制化发展是趋势,板材市场还有很大的份额,要努力完善乡镇渠道布局,加强板材销售,做到板材和易装齐头并进,同时,也鼓励年轻人接班、发展易装事业并提出殷切希望。

通讯员 沈邵芳

德华集团连续11年 上榜“浙商全国500强”

6月13日,“2019浙商全国500强”榜单在“第16届浙商投融资大会暨2019 5G+峰会”举办期间发布,德华集团连续11年上榜,今年位列第76名,比去年跃升37名,充分显示了德华集团发展稳中有进的喜人态势,再次彰显了公司的实力。

11年来,浙商500强企业总营收从1.95万亿元增长到7.65万亿元。今年榜单前3家企业首次突破3000亿营收,500家企业创造的营收总额为7.65万亿元,入围门槛为9.5亿元,比上一年抬高1.1亿元。

德华集团创业26年来,始终将责任、环保、创新、和谐等元素贯穿发展的每一个过程,把绿色情结和社会责任相结合,在德华人共同努力下,逐步发展成为集木业、金融业和生产服务业等产业于一体的大型企业集团。

公司不断加大创新力度,进行产品结构升级、商业模式创新、“三院一网”布局,积极推动全球化进程,进一步促进了企业健康、快速发展。

通讯员 金泽瀚

陈中来德华调研

6月12日,浙江省人社厅副厅长陈中率市调研组,在湖州市人社局党组书记、局长王树和德清县副县长陈永明等的陪同下,来德华集团调研中美贸易摩擦、社保返还等情况,公司副总经理徐伟达陪同。

陈中先后参观了兔宝宝产品展示中心和兔宝宝生活馆,近距离了解了公司的发展历史、创新团队及在除醛、阻燃、防虫等方面的核心技术,充分肯定了公司的技术研发和创新能力。

随后在三楼会议室开展座谈。陈中听取了在中美贸易摩擦背景下,公司采取的一系列应对措施,鼓励公司迎难而上,强化创新驱动,优化产业结构,进一步提升核心竞争力,并表示省人社厅也会加大服务,保障企业有序发展。

通讯员 姚坚

兔宝宝与金螳螂战略签约

6月5日,德华兔宝宝与金螳螂集团战略合作签约仪式在苏州举行。德华兔宝宝装饰材料销售有限公司总经理赵建锋、金螳螂建筑装饰股份有限公司董事长王汉林代表双方签署了协议。

签约仪式前,双方就企业理念、企业发展、产品延伸、合作深化等内容进行充分交流并达成共识。兔宝宝重视产品环保、品质,对工装市场发展充满信心,而金螳螂是城市品质代言人,连续六年成为中国建筑装饰百强企业第一名。双方合作后,将进一步整合资源、优势互补,为城市建设打造更多更有品质的房产项目。

双方还同时强调未来发展“精细化项目和优秀供应商密不可分”,只有深入沟通、紧密合作、强强联合,才能打造优质项目。

通讯员 沈邵芳



兔宝宝和土巴兔正式签约

“聚焦新合作 共赢新未来”,6月14日,兔宝宝与土巴兔战略合作签约仪式在德清举行。这是双方在互联网背景下的家装破局之道,通过强强联合,实现生态共赢。

土巴兔作为国内知名的互联网家装平台,为用户提供一站式家装解决方案,自2008年创立以来,运用互联网思维不断提升用户体验,联动产业链上下游共同构建互惠共赢的家装生态圈。

兔宝宝是全国贴面板行业首家上市公司,依托“品牌优势、技术优势、渠道优势、产品优势”等,全面打造成为“中国的世界级家居装饰品牌”。拥有省级重点企业研究院、国家级博士后科研工作站、省级院士专家工作站、省级企业技术中心等各类科研平台,目前正在构建一整套信息化系统,以互联网、软件等技术的融合为支撑,将智能化贯穿于设计、生产、管理、服务等各个环节。

此次双方签约,将进一步发挥各自优势,深耕家居消费市场,拓展一条新型的产



品创新升级之路:一方面融入家装互联网趋势,借力土巴兔庞大的流量拓宽家装渠道;一方面运用专业平台的赋能工具,有效连接线上

线下营销网络,全方位多渠道满足消费者需求,更好实现“兔宝宝让家更好”的品牌理念。

通讯员 胡乐

陆献峰来公司调研

5月29日,浙江省林业局副局长陆献峰率调研组来德华集团调研,公司副总经理徐伟达陪同。

陆献峰首先参观了兔宝宝产品展示中心,徐伟达向陆献峰介绍了兔宝宝地板、木门、衣柜、五金涂料等体系产品所涵盖的先进工艺及环保特点,顺芯板美仑美奂的外观及结构稳定的品质引起调研组的兴趣。

在科技木生产车间,调研组了解到科技木较好地解决了天然木材易开裂、变形等难题,对公司坚持“环保+功能”理念并重、以科技木皮代替天然名贵木材的做法表示肯定。

通讯员 殷英

郑伟来德华参观

6月18日,建峰集团董事长郑伟、富源化工董事长陈荣等一行7人来德华集团参观交流。公司董事长丁鸿敏、总经理程树伟等陪同。

丁鸿敏对郑伟一行的到来表示欢迎。在公司产品展示中心,程树伟介绍了公司的发展历史和技术创新,通过观看兔宝宝科技木、地板、顺芯板等各类基础板材、环保类产品和多功能产品,郑伟对兔宝宝除醛、阻燃、防虫等核心技术引领行业发展印象深刻。

随后双方在会议室展开交流。重庆建峰工业集团是重庆市大型国有氮肥企业和重点综合化工企业,是“中国化工企业500强”“中国信息化500强”。兔宝宝通过26年发展,积累了丰富的资源优势、创新优势、品牌优势和渠道优势,持续引领行业发展,不断承担新的使命。

此次来访,加深了双方的沟通和了解,也推进了双方的合作进程。

通讯员 姚坚

“安全生产月”活动内容丰富

进入六月,员工每天早上进入公司厂区,厂区显示屏都播放着“安全宣传看板”。“看板”分“安全生产十二忌、八危、八险”等三大安全知识点,给上下班的员工带去有关安全生产的警示和思考。据了解,每家分公司都及时推出了“安全宣传看板”。

今年6月是全国第18个“安全生产月”。德华集团早早准备,组织制定各种“安全月”活动方案,各公司也因地制宜,分别进行“安全培训、安全自查、消防演练、技能竞赛”等不同形式的“安全月”活动,营造浓浓的安全氛围。

6月11日,兔宝宝家居产业园开展了安全生产自查活动,胶粘材料公司对消防、水电气、特种设备、危化品储存及污水处理等硬件设施进行了逐项检查,为全面提升公司安全生产管理工作打好基础。

“消防演练”是每年“安全月”活动的必备项目。为强化全员消防意识,“科技木公司、装饰板公司、兔宝宝家居产业园、供应中心、江苏兔宝宝、德兴兔宝宝、民融中心、德华物业”等分别进行了消防演练活动,共有五六百人参加。员工通过了解消防逃生知识、使用消防器材及应急演练,增强消防自救技能及应对紧急事故处理的经验,展现了“联合救灾”的作战本领。

公司安环组还先后去江苏、江西等生产基地开展“面对面、点对点”的“安全督查服务”,和分公司一起探讨如何做好消防安全生产工作,排查安全隐患,避免和减少各类安全事故的发生,为打好安全保卫战奠定基础。



“每月都是安全生产月”,公司将“安全生产月”为契机,进一步树牢安全发展理念,增强全员安全意识,持

续推动安全文化建设,为企业生产经营保驾护航。

通讯员 应旭强

杜连丽 摄

消防应急演练 我们在行动

6月1日,安全生产月首日,江苏兔宝宝在厂区主干道开展了2019年夏季消防应急演练活动。公司生产部及职能部门共30余人参加。

演练开始前,江苏兔宝宝管理部进行活动前动员,宣贯了本次活动的意义和目的,强调演练活动中的注意事项。兔宝宝安环部应旭强、严建璋对火情的应对方法、处理程序

及消防器材使用方法等进行了详细讲解。

各工段组长和一线职工积极投入演练活动,学习了火情的响应程序、应对机制,亲身体验了灭火器材的使用方法和灭火要领。通过消防应急演练,全体职工提高了消防安全意识,增强了消防自救技能,为以后生产安全、家庭安全拉起了一道“警戒线”。

公司总经理唐新忠号召全体员工以班组为单位,学习掌握消防安全知识,提高安全消防意识,加强隐患排查治理工作,始终围绕“防风险、除隐患、遏事故”主题,为确保江苏兔宝宝2019年安全生产工作零事故不断努力。

通讯员 仲维山

编后

人人都是安全员

安全不是成本,安全出效益。经营再好,没有安全,一切归零。2019年全国安全生产月活动主题“防风险、防隐患、遏事故”,公司倡导“所有安全事故都是可以预防和避免”的理念,持续强化安全意识、完善安全体系、改进安全措施、执行安全制度、优化安全技能。公司将不断细化安全责任、营造安全氛围,各级管理人员都是安全的直接责任人,人人都是安全员。

翁天方分享“产业链金融”

5月30~31日,中国小额贷款公司协会在南京举办“2019年供应链金融培训班”,聘任德华小贷董事长翁天方为授课老师,作《产业链金融的社区化运营创新探索》主题分享。

翁天方从做小贷的初心和使命谈起,全面介绍了公司产业链金融在发展思路、定制产品设计、风控创新、融资渠道创新、金融科技运用及管理升级等方面的系统化实践,分享引起学员较大反响,会后还进行了深入交流。

近3年来,德华小贷始终坚持“可持续经营”发展理念,定位“做产业链特色的科技型小额贷款公司”,还荣获“全国优秀小额贷款公司”,连续多次被评为“浙江省A+优秀小额贷款公司”,实现了企业效益和资产质量双赢的良好局面。截止目前,公司在产业链的贷款余额已近3.5亿,其中湖州银行合作授信超过3亿,累计发放贷款达2.6亿,余额近1.5亿,服务超过500家产业链用户。

无独有偶,6月21日,翁天方再次受邀天津市小贷公司协会,担任供应链金融培训班特聘讲师。

通讯员 林一萍

德华简讯

党员参加“主题党日”视频会议

6月20日下午3点,公司党委办组织公司党员、预备党员、入党积极分子、先进青年等50多人在三楼培训中心,参加《全县庆祝中国共产党成立98周年大会暨基层党建工作推进会》视频会议。通过聆听先进党员代表发言及县委书记讲党课,公司党员对“守初心、悟初心、践初心”这九个字有了更深的体会,表示要尽最大努力做好本职工作,展现新担当、作出新作为。

通讯员 姚坚

公司获镇“微型党课”比赛三等奖

最近,由洛舍镇宣传办、组织办组织的主题为“我和我的祖国”微型党课决赛在洛舍举行,公司派出吴昭垠、刘成刚两名党员参赛。评委从“着装、仪态、演讲内容、演讲技巧”等五个方面进行综合打分,最后公司两名党员一起荣获“三等奖”,较好展示了党员形象。

通讯员 李晖

杨彪当选为“德清县人民陪审员”

6月6日,德清法院举行2019年新任人民陪审员就职宣誓仪式,这是自去年4月《人民陪审员法》颁布实施后我县选任的第一批人民陪审员。经过层层筛选,民融中心杨彪顺利当选为“县人民陪审员”。作为法院与群众的联系桥梁,杨彪为人朴素,做事认真,下基层、访群众,在客户拓展、客户维护等方面表现突出。

通讯员 钱水菲

酚醛胶有了“私人定制”

胶粘材料公司生产的产品共分“白乳胶、酚醛胶、脲醛胶”等三大类30多款品种,其中酚醛胶“浸渍胶”属私人定制产品,目前每天出货量30吨左右,3月销售额创历史新高。酚醛胶系列产品的成功研发,大大促进了公司的盈利步伐,使得公司在众多制胶同行中脱颖而出,为公司稳健发展奠定了坚实的基础。

通讯员 沈良芬

衣柜公司举行产品研讨会

5月31日,兔宝宝衣柜公司产品系列研讨会在三楼培训中心举行,来自全国各地的衣柜经销商参加,共商“产品定位与发展”大计。产品部经理宋凯向全体经销商解读了新旧版本技术手册变更内容,介绍了柜体模块、门板、移门、护墙配件的板材基材、花色、纹理、颜色等细节内容。经销商针对自身区域消费者特点,提出许多专业、可行、优质的改善建议,研讨会取得圆满成功。

通讯员 陆雯

门业公司举行区域精英培训

5月28~29日,兔宝宝门业公司在安徽区域开展了为期两天的精英培训。除学习木门销售专业知识及实战技巧、心态管理外,培训班还进行了电商知识及金牌操盘手相关内容培训,特别在“电商”进行延伸和探讨,引起学员共鸣,表示要与时俱进,积极推进新零售业务。

通讯员 沈丹娜

诸城品牌会议提出VIP概念

最近,兔宝宝在中国·诸城举办“兔宝宝品牌合作高峰论坛”,当地各大装饰公司、家具厂总经理、采购总监、设计师等300多人齐聚一堂,共享一场品牌的盛宴。活动还另辟蹊径,提出“10万元VIP服务”概念(限量),交付定金10万即可享受钻石尊享VIP服务。最后,现场签单定金达357万元。

通讯员 沈康平

8条封边机 一天可封18000米



6月13日,走进宽敞整洁的兔宝宝衣柜无尘车间,看到员工各就各位、正在有序作业。

在德国豪迈封边机旁,两名员工正在一丝不苟对板材进行封边处理。众所周知,封边不好,会导致整块板件内部的甲醛释放,板件也容易受潮变形,因此封边工作很重要。一天下来,8条封边机同时作业,可封18000米。

德国先进设备——豪迈全自动封边机担当“封边”重任,确保了产品质量性能稳定和达到均质标准,还把甲醛释放量可控在最小范围。生产线还内置价值30多万的跟踪轨道,防止割手,而封边做成圆弧形,光滑美观,让产品看起来更舒适。每条封边条上都带有兔宝宝健康定制的印烫防伪标志,保证了衣柜的正品质材。

通讯员 陆雯

6·18 兔宝宝板材销售行业第一

6月20日,从兔宝宝电商运营中心传来消息,自6月1日预售开始,到6月18日活动结束,兔宝宝线上线下总成交额超4000万,“6·18”当天单日成交额超2500万,获得当天板材行业第一、全屋定制第七的好成绩。

“6·18 理想生活狂欢节”是天猫及淘宝上半年最大的S级营销活动。和“双11”一样,是以促销手法强调与消费者互动的年度级营销活动,今年也是史上资源投入最大、品牌参与最多、规模让利最大的“狂欢”。

据数据显示,本次活动深度意向客户进店50万人次,各类主打产品咨询量同比增加115.16%。各方面组合式引爆,找出痛点,制

定方案,把具体成交额拆解到每一次蓄水动作里,保证了最后的成交水到渠成。

为精准迎战“6·18”,兔宝宝产品分为“基础建材”和“全屋定制”两条主线,无论是交易方式、产品组合还是营销玩法,都会优化拆解目标,并迎合消费升级,为用户提供一站式消费体验,达成消费者的个性化、场景化等需求,而产品价格透明化,更亲近消费者的综合诉求。

值得一提的是,“6·18”的新零售集客引流成果显著,门店订单量倍数提升。兔宝宝新零售模式精准引流7000多单,为杭州单店累计集客150多单,相当于一个中型城市门

店3个月订单的总和;除此之外,还有550多家门店精准曝光,为“6·18”造势宣导。新零售线下智慧门店+线上门店实现组织化精准营销、趣味游戏、体感互动等,大屏互动游戏、AR互动、虚拟云货架以及针对专属会员的服务,又让消费者身临其境享受愉快购物之旅,体验产品的种类和质量,对线下门店的成交也有较强的粘合作用。

通过三年时间,兔宝宝已探索出一套科学、有效的线上云店+线下智慧门店的运营新体系,在转型升级中重塑业态结构,并在“6·18”“双11”等活动中大展身手、领跑市场。

通讯员 刘兆航

“山水”缔造家的温度

最近,兔宝宝橱柜推出一款新品“山水之至”,沿用了中国当代传统文化表现的新中式风格,引入兔宝宝科技木皮门板、胡桃木皮柜体,辅以哑光漆工艺,确保了木纹原始的肌理。在中式窗棂元素的玻璃门框上,搭配公司自主研发的新中式门型与全铜拉手,在虚实之间,将自然光影与人工空间相互融合,达到天人合一的意境。而灯光与软装提升了产品的“可亲度”,清晰自然的木质肌理,山水阴阳的柔和转化,再加上橱柜的精工细作,使灯光像极了山水间的那缕阳光,让家有了“温度”。

“打造有温度的厨房”是兔宝宝橱柜的宗旨。作为整个厨房的核心,橱柜营造的开放式生活场景,也给家人带来了无限情感的链接。

通讯员 陈树伟



新产品 新形象 新“乐园”

日前,走进兔宝宝儿童家居镇江红星专卖店或宁波书城,会看到全新升级的儿童家居产品及VI、SI标识,一起亮相于销售渠道与综合渠道,标志着兔宝宝健康儿童新品正式推向市场。

VI、SI升级作为品牌战略的重要一环,可让消费者识别更快、记得更久。自立项以来,兔宝宝儿童家居不断完善体系内容,此次升级包括“全新的Logo标识、标语口号、专用字体、使用规范、象征图案、门店门头规范”等。Logo标识既传承了兔宝宝品牌的核心元素,也结合了儿童家居自身的特点。

“伴你独立成长”是根据兔宝宝卡通形象拟人化陪伴孩子,协助父母培养孩子的独立人格而提出的全新标语口号,坚持“绿色健康、

安全环保”成长空间,关注家居氛围对孩子独立能力的影响,并将这种理念渗入到产品中去。

兔宝宝儿童家居结合公司20多年来现有产品及近几年整合产品、儿童房其他配备产品,共分“自有产品、合作产品、严选产品”三大类别,其中“自有产品”包括“板材、地板、木门、家具、学习桌椅、床品”等,“合作产品(除醛技术)”包括“墙纸、墙布、涂料、窗帘”等,“严选产品”产品包括“护眼灯、书包、玩具、电子设备”等。

兔宝宝儿童家居由专业设计师团队打造独一无二的新产品,具有唯一性和稀缺性,产品风格简化并重新定义,风格趋向于现代与北欧风,一系列的调整使整个产品体系看上去更完整、明确,



也更符合消费者的需求。

此次全新产品亮相和VI、SI升级使用,是兔宝宝儿童家居的新起点,也是未来发展的“助推器”。兔宝宝儿童家居将不断加

大产品研发投入,整合平台优势资源,进行全方位服务升级,更好地为孩子打造“绿色健康、安全环保”并充满梦想的“童年乐园”。

通讯员 高依贤

橱柜经销商风采

杨帆 信任+同心=成功

任何成功都有原因。

南京兔宝宝橱柜团队在开业至今短短两个多月时间里,就取得80多张订单成交量,靠的是什么?靠的就是“信任”两字和团队之间的同心协力。

作为南京橱柜店总经理,杨帆对橱柜业务和团队管理一直充满信心。杨帆在代理兔宝宝橱柜之前,做的也是橱柜生意,今年代理兔宝宝后,生意明显比去年有进步。

和其它品牌相比,杨帆认为代理兔宝宝橱柜有三点优势:首先,兔

宝宝始终坚持品质与环保,从不为追求利润而降低品质,可以给客户带来安全感。客户选择信任兔宝宝,认可橱柜品牌,有些客户直奔兔宝宝而来。其次,橱柜公司重营建重帮扶,经常派人到店里具体指导“导购、设计、安装、运营”等工作开展,提升专卖店专业技能和技巧。最后,南京店和橱柜公司的目标是一致的,都是奔着做大、做好南京这块市场而来——有了共同目标,双方行动就能高度配合和默契。

南京橱柜店把团队利益落到实处,让大家没有担忧,同时给每

个成员制定目标,并将目标分解、责任到人。“有目标,没有顾虑,再有利益驱动”,这样,大家的心就齐了,自然有冲劲,然后由杨帆冲锋在前,带领大家向目标靠近。

2017年杨帆新家装修,用的也是兔宝宝。因为家有两个孩子,他选择了兔宝宝,因为环保与品质,兔宝宝没有辜负他的信任。

谈起未来打算,杨帆表示,准备开一家新店,定位在弘阳装饰城,届时将会满足更多客户需求,把兔宝宝橱柜搬进更多客户的家。

通讯员 陈树伟



业柏计划 2018再启航

5月27~29日,业柏计划2018届学员再次开启培训之旅,旨在巩固所学、不断赋能,打造具有可持续发展潜力的精英团队。培训延续“轮值主持人”制度,每个新课程开始前都由现场学员担任主持人,调动学员积极性,让课程回归学员,每个人都能真正融入培训。培训以“小组式”参与课程学习,6~7人为一个团队,向着共同的目标协同作战,直到完成整个阶段的学习任务。

通讯员 吴昭根

2019促成长

6月21~22日,业柏计划高潜人才培训班2019届第二期顺利开班,本期培训课题为《行动学习工作坊》(4D自我认知)。40多名分子公司骨干及中层干部再次齐聚洛漾半岛培训中心开展培训,进一步提升自我认知,增加赋能,打造高效能团队。老师还让每个小组根据实际工作出发,制定目标任务,并通过“行动工作坊”的形式进行互动,帮助大家理清思路,达到预期管理目标。

通讯员 陆佳萍

现代家庭装饰

如何挑选好锁具?

市场上五金锁具材料分类复杂,款式雷同,加工技术多样,规格标准也不尽相同。兔宝宝拥有多款不同款式的锁具,有欧式、现代简约等风格。“好材料才有好产品”——很多杂牌锁具电镀粗糙,使用一年就褪色,而兔宝宝锁具使用的锌合金材料配比及电镀工艺都达到一线品牌要求,具体包括以下几个方面的性能优势。

经久耐用:兔宝宝锁具采用优质的锌合金、铜、太空铝和进口不锈钢等材料,具有良好的耐锈耐腐蚀性,硬度较强、经久耐用、不易变形;

安全便捷:兔宝宝锁具智能操控,安全便捷,老人小孩都可简单使用。其中最具有代表性的是“指纹锁智能系列”,它具有稳定成熟的性能表现,5A级高强度钢化触屏和银行FPC指纹采集器,众多可供选择的便捷功能,在点触之间便能轻松开启时尚生活大门。

美观大方:兔宝宝锁具配以优良的表面处理技术,从抛光到封油,严谨到每一个步骤,真正做到永不褪色。外观自行设计,风格独特,线条流畅,造型美观大方。

通讯员 俞建杰

神州绿野经销商风采

杜豪前 经营公司就是经营人

德华神州绿野家居宅配店宁波店总经理杜豪前,结合自身经营发展战略,积极带领团队推行“家居宅配”新模式,连续5年蝉联全国销售冠军,走出一条与众不同的路。

“利他共赢、价值交换”是杜豪前秉持的信念,“让客户花最少的钱,费最小的力,获最好的服务”是杜豪前对客户作出的庄严承诺,他做到了,也做到了。

神州绿野从传统的仓储式销售转变为一站式销售,为客户打造更舒适的门店销售系统及体验式服务,而来自于日本经营大师稻盛和夫的“利他心”,与杜豪前的经营理念不谋而合。杜豪前要求每一

位员工贯彻“利他心”,真诚站在客户立场服务,对周围的人抱有有关爱之心,同时将朴实的利他行为逐渐扩展到社会、为国家的利他行为中去,直到实现“求利有道”。

“日益精进、提升人格”是杜豪前践行的一个工作原则。他建立了常态化的留人招人机制,不断吸纳优秀人才,坚信经营公司就是经营人,用优秀人才打造无敌团队。

杜豪前要求员工保持学习力,每天付出努力、不懈工作、立即行动,力求今天比昨天做得好,明天比今天做得好,在工作和学习中逐步成长,直到完善人格。杜豪前始终认为,“金钱只是工具,要善用这种工具来培养优秀人才,打造优秀

团队”。

“敬业感恩、责任互助”是杜豪前始终不变的初心。“责任、互助、高效、诚信、感恩”作为专卖店价值观,在推广品牌、扩展渠道等方面得到较好体现。为了将家居宅配商业模式落地,杜豪前带领团队大力招商、营建分销店面,提供专业培训、打造优良口碑,不断攀升的销量成为他和团队最好的尊严。

谈到未来发展,杜豪前给自己定下“小目标”,希望2019年全年销售额同比提升30%,更重要的是不忘初心,全心全意当好客户参谋,提供物超所值的服务。

通讯员 陈强



党建文化

捐赠十余万元 助学7所小学

近日,贵州都匀的都匀七小、金山岔河小学、联芒小学、牛场马龙井小学等7所小学的320多名小学生收到了一份特别的礼物。这份礼物中不仅有助学金,还有书包、图书、文具、雨伞等学习用品和生活用品,总价值达十多万元。

礼物的捐赠者是德华兔宝宝装饰材料销售有限公司及贵州当地经销商。此次爱心捐赠旨在帮助家庭贫困的学生,奖励成绩优异的学生圆梦求学,助力未来。

捐赠仪式上,受助学生代表

杨婧雯向帮助他们的爱心企业、人士表示衷心感谢,她说:“我们一定努力学习、健康成长,成为一个品德高尚的学生,以优异成绩报答社会对我们的关爱”。

兔宝宝相关负责人表示,作为上市公司,企业需要承担社会责任,捐赠助学、扶贫帮困是义不容辞、责无旁贷的。教育是脱贫的根本,兔宝宝也呼吁更多的企业家、社会爱心人士加入到爱心助学活动中来,关注更多贫困地区教育事业的发展。

通讯员 夏舒婷



既是学习交流 又是校企共建



5月22日,湖州师范学院30多名师生在商学院党委副书记翟帅的带领下,来德华集团参观交流,共话校企共建、交流党建工作。

在兔宝宝产品展示中心,全体师生观看了兔宝宝6大产品体系特别是科技木、顺芯板等的研发工艺、产品优势及创新突破点,对公司在绿色环保、转型升级等方面的特色做法表

现肯定。

随后在三楼会议室开展党建工作交流,相互取经。公司工会还介绍了“全国五一劳动奖章”获得者、德华兔宝宝装饰材料事业部副总经理徐应林的事迹,鼓励学生好好努力、责任为先、勤于奉献、建功立业,实现自己人生价值和抱负。

通讯员 姚坚

德华连续6年慰问高三学子

5月30日中午,德华集团党委副书记、工会主席徐伟达率慰问组,前往德清一中慰问即将高考的德华员工子女,和他们共进午餐,鼓励学生们在接下来的高考中,以轻松姿态发挥出应有水平,考取心目中的学校。同时,还就人生规划、专业就业等学生们关心的问题一一进行了回答,让学生们鼓起更大的勇气迎接挑战。

在外地就读高三的学生父母也领到了公司专门发放的慰问金。

公司慰问组还去了德清高级中学、求是高中、钟管五中、职业高中等学校看望高三学子。

每年慰问高三学子,公司已进行了6年,共有116名学生得到了关怀。

通讯员 李晖



“六一”亲子活动有主题



“六一”儿童节前夕,德华工会组织300多名孩子,由家长带领去德清县陆放艺术馆参观,并在半亩文化的策划下进行了一场益智的“动手种多肉”活动。

陆放艺术馆有“悠悠水乡、魅力山河、烟雨西子、莫干山情”等四大展区,生动展示了陆放先生在水印版画方面的成就。孩子们通过近距离观看,了解了家乡的水乡风情,得到较好的艺术熏陶。

孩子们对多肉种植活动兴致很高,在指导老师帮助下,他

们左手拿着小篮子,右手拿着小铲子,神情一丝不苟,进行自主的栽培、填土、装饰、喷水等操作,有时也会看着母亲种上一朵。

在寓教于乐的过程中,孩子们的动手能力得到开发,加深了对多肉植物的了解及对生活的热爱和珍视之情。

兔宝宝销售公司齐玉丽表示,公司举办“六一”亲子活动已5年,她带女儿也参加了5年。每年主题不同,但都能满足孩子们的兴趣,活动也有新意。

通讯员 李晖

消防安全从“娃娃”抓起

6月1日上午9点,德华·上邻世家小区来了100多名业主和孩子,一起参加由德华物业举办的“消防安全知识培训及现场演练”活动。物业公司还请来新奥电梯工作人员讲解“特种设备应急预案”,给业主构筑一道安全防护墙。活动得到业主大力支持。

“消防安全从娃娃抓起”,在消防演练过程中,“小业主”自告奋勇当起“小小消防员”,认真进行灭火操作,巩固所学消防安全知识。

除此之外,孩子们还有“六一

餐活动”,在物业公司的精心准备下,先后进行了套圈、踢毽子、拔河等团体比赛,孩子们一边参加比赛一边收获奖品,很开心。

王建美带着两个孩子全程参加了活动。她说:“今年物业活动在保留传统节日的同时,还增加了新内容。我们不仅了解了消安知识,还观看了消防演练,寓教于乐,收获了一个有意义的儿童节,同时也增加了亲子关系、邻里关系。”

通讯员 夏建欣



科普园地

阻燃功能材料及其制品的难燃等级

编者按

此科普文章通俗易懂、层次清晰,通过阐述阻燃材料的作用、阻燃产品的定义、难燃级板材的识别等内容,帮助读者了解阻燃功能、难燃等级及如何有效选择阻燃功能材料及其制品,为居家安全服务。

1、使用阻燃材料及其制品的重要性

据统计,2018年全国火灾接报23.7万起,伤亡2000多人,直接财产损失达36.75亿元。出于室内设计特点和居室舒适度需求,木质材料被广泛用于室内装修和建筑领域。但木材是可燃、易燃的固碳材料,直接使用必然隐患重重,所以我国公安消防部门要求新建或改建的公共场所一律使用阻燃材料。进一步设想,居住于10层以上的高层建筑,若装修材料没有阻燃功能,一旦发生火灾,其结果难以想象。

2、达到难燃等级方为阻燃产品

阻燃是指材料(或制品)本身或经处理后可以抑制、减缓或终止火焰传播。阻燃板材是通过木质单元的改性、难燃材料的添加、喷涂防火涂料等措施使其具有阻燃性。对于木质板材而言,阻燃只是一个笼统的概念,并没有一个明确的等级划分,只要能抑制、减缓或终止火焰传播的板材都可以称自己为阻燃板材,然而阻燃性能的高低就需要消费者见仁见智了。在国标GB8624-2012中,根据燃烧增长速率指数、600s总热释放量、火焰横向蔓延长度、燃烧滴落物、烟气生成速率指数、烟气毒性等方面对建筑材料及其制品进行了明确的分级。

其中,在不燃材料中,分为A1和A2级;在难燃材料中分为B1-B和B1-C两个等级,而B2和B3等级就属于可燃和易燃材料的范畴了。消费者在购买阻燃板材的过程中,一定要谨慎分辨自己所购买的板材具体属于哪个等级,避免无良厂商打着阻燃板材的名号来欺骗消费者。只有达到难燃B1级及以上的木质材料才可以称得上阻燃产品,因此国家人造板行业中具有阻燃功能的胶合板、中密度纤维板、细木工板分别定义为难燃胶合板、难燃中密度纤维板、难燃细木工板,而不是笼统的称为阻燃板。

3、市场上如何识别难燃级板材?

①查看阻燃性能检测报告

难燃等级的阻燃功能产品属于特殊应用要求制品,出厂前必须经过国家相关部门的性能检测。检测报告中的性能指标有燃烧增长速率指数、600s总热释放量、火焰横向蔓延长度、60s内焰尖高度、60s内燃烧滴落物以及附加信息。

只有达到难燃B1级以及相应附加信息的产品,才能证明该产品通过了国家检测机构的检测,具备了阻止或减缓燃烧的功能。

②查看阻燃性能标识和“公共场所阻燃制品及组件标识使用证书”

根据GB 8624-2012/GB/T 18101-2013国家标准对产品标签、包装的要求,所有难燃等级人造板均应标注产品名称、燃烧等级、执行标准、甲醛释放量等硬性指标。无详细标注产品必为非阻燃功能产品或假冒产品。

公共场所使用的阻燃板材按国标GB 20286-2006《公共场所阻燃制品及组件燃烧性能要求和标识》要求,取得合格检测报告后,需申请“公共场所阻燃制品及组件标识使用证书”。因此,在产品标签或包装上应张贴该使用证书标识,以此彰显难燃制品的合法性。

了解了这些关于难燃等级和阻燃功能产品的相关内容后,相信各位消费者在选购阻燃功能板材时都心中有数了吧。

通讯员 冯辰旭