

# TATA木门:7个小决定开启新20年

2019年5月20日,TATA木门新20年的第一天,董事长纵瑞原做了7个小决定。

“员工第一的企业宗旨永远不变、永远秉承家人文化、发布‘量声定制’战略、经常用木头的人就要多种树、每年的5月20日为全国TATA日、培养新一代TATA人、将运动纳入考核……”星空下,草坪前,纵瑞原激动地抛出一个又一个决定,像是对TATA家人们的承诺,又像是对他们的期许。

7个小决定,既不高大上,也不玄虚,却让台下上千名TATA员工心潮澎湃,有人感动而泣,有人欣喜而笑,TATA的新20年从此开启。



TATA木门董事长纵瑞原

## 闯过暴风骤雨

“很多人看到TATA木门的光鲜,鲜少有人知道背后的付出。”看着眼前的热闹与繁盛,纵瑞原想起很多往事。

3个股东、10万元、5个工人、3间窝棚,是1999年5月19日TATA木门诞生时的全貌。在低矮的窝棚内,TATA木门创始人吴晨曦高呼:“我们要做品牌!”那时他们还是青葱少年,条件简陋的工厂里,装着不小的梦想。

初创企业的艰辛与挫折,TATA一个没落下。2001年遭遇财政危机,吴晨曦把帕萨特轿车卖了20万元,扛过TATA木门第一次生产压力;2003年非典,TATA木门不停产、不放假,转战网络平台,这是TATA木门的第一次网络集采,也是行业首次,坐在电脑前TATA木门完成了下半年的销售任务;2008年,金融危机,吴晨曦提出“运动过冬”理念,坚决不裁员、不减薪,29天全国23场总裁签售活动,当年任务额翻番……每一次狂风暴雨,都成为TATA木门突破自我的机会。

站在舞台中央,纵瑞原讲述了一个真实的故事:“我们深圳的负责人叫许伟杰,三年前接手时是680万元,去年底做到了7100万元,两年8个月的

时间翻了十倍多,但大部分人都不知道当初交接并不顺利,大前年的大年三十那天,他给我打电话说工人工资还没发。当时财务都已经放假了,我从我的个人账户里给他转去60万元解决了他的资金难题。”如果没有那60万元的救急,深圳TATA市场又会如何?

在暴风骤雨中成长的TATA,拥有极强的对抗风雨底气的能力。“TATA过去的20年,也是木门行业发展的一个缩影。”中国木材与木制品流通协会木门窗专业委员会会长张国林是看着TATA长大的,对TATA有着非同一般的情义,受聘TATA木门未来发展战略顾问,他承诺必定会以自己的光和热为TATA木门赋能。

## 做7个小决定

“未来的20年,我们又要做什么样的事情?”纵瑞原现场揭晓答案——7个小决定。

一、员工第一的企业宗旨永远不变,今年起每卖出一樘门,总部捐出1元,城市捐出0.5元汇入TATA人救助基金,用于TATA员工直系亲属重病救助;二、TATA永远秉承家人文化,全国TATA一家人,不抛弃不放弃,风雨同舟,一路相伴;三、继续研发静音系统,为客户提供免费“量声定制”服务;四、经

常用木头的人就要多种树,将沙漠绿化公益纳入公司战略;五、每年5月20日为全国TATA日,通过不同形式表达对TATA家人的爱;六、培养新一代TATA人,总监及以上高管子女出国留学,TATA公司承担相关费用;七、健康生活,深化TATA运动文化,副经理级以上将运动纳入考核。

7个小决定,细致而全面,让人感觉温暖又激动。“为什么要在这个这么隆重的日子说这件事?我是去年7月24日开始锻炼,个人感觉变化很大,尤其是精神状态。”谈起最后一个小决定,纵瑞原面带微笑、目光坚定:“之前我就让我们的高管锻炼,但后来发现我说没用,如果将副经理以上级别加入考核,与年终奖挂钩呢?”用董事长权杖,以考核“逼”员工运动,他希望TATA永葆活力。

## 谋更好的未来

何时百亿,何时千亿?纵瑞原并未给出具体的目标,而是又讲了一个真实的小故事。

那是创业初期,那时TATA还接一些装修的活儿,有一天他们接了一个电子公司5.4万元的活儿——做一个背景墙、给一个前台贴防火板,3个创始人带着3个员工和1个老木匠师傅,7个人,从周五做到周日,赶了两个通宵,做了两天两夜。

“这说明一个什么问题?”纵瑞原停顿了几秒,场内一片寂静。“那时候我们只有那么大的本事,不如现在的大家有本事,现在无论从基础条件、思想意识,还是品牌影响力都比那时候强太多。今年上半年TATA签的最大的一个单体工程合同超过了5000万元,下一个20年大家会是什么状态呢?”他的话让大家陷入兴奋的思考,站在新的起点,谋划新的未来。

20年说长不长,说短不短,但并非每一个企业都能伴随着时间的推移不断壮大,做着做着消失了的也不在少数。过去20年,TATA之所以能从5.4万元的单子做到5000万元的工程,与他们的专注、坚持、不畏困难分不开。下一个20年,TATA将不忘初心。

当晚,纵瑞原揭晓了下一个20年TATA的三大战略:一是做更好的门,给更多的人用;二是深耕企业文化,打造价值观趋同力;三是创新组织模式,永葆青春。TATA的下一个20年,值得期待。

北京商报记者 谢佳婷


装房子 买家具 线上线下 我都来居然之家

## 成为居然之家会员

如何成为居然之家会员

第一步

打开手机APP  
搜索居然之家  
或扫描二维码

提交

第二步

填写个人资料  
申请成为品牌会员

申请

第三步

成为居然之家VIP会员  
领取入会礼品

加入

### 98折优惠

## 积分商城兑换精美礼品

### 居然之家各业态享受专属特权

(居然福康养老用品、怡星儿童、怡生体育、丽屋超市、居然家政、居然文娱、居然数码、淘品猫等)