

一年内9位上市家居企业高管离职

2019年即将过半,又一位上市家居企业高管递交了辞呈。5月31日,上市公司索菲亚发布公告称,董事、副总经理王飏已递交书面辞职申请,此后不再担任索菲亚任何职务。据不完全统计,从2018年7月以来将近一年的时间内,已经有至少9位高管从所任职的家居企业离职。红星美凯龙、索菲亚、我乐、圣象、亚振家居、兔宝宝等知名上市公司均牵涉在内。

业内分析人士认为,市场的变化加剧、行业进入调整期、个人职业规划,这三点或成为近一年来高管频繁离职的主要原因。

一年内9位高管离职

“飏哥是定制家居行业营销一哥,他成就了索菲亚,索菲亚也成就了他。”2019年5月的最后一天,王飏离职的消息在家居行业刷屏,人们震惊、惋惜,感慨不已。

2019年5月31日,索菲亚发布公告称:近日索菲亚董事会收到公司董事、副总经理王飏的书面辞职申请,王飏因个人原因向公司董事会申请辞去公司董事、副总经理职务。王飏辞职后,将不再担任公司任何职务”。

关于王飏离职的原因,索菲亚并未透露,只是称王飏先生在任职公司董事、副总经理期间,诚信勤勉、恪尽职守,为公司发展发挥了积极作用,公司及公司董事会对王飏先生任职期间为公司做出的贡献表示衷心的感谢”。

王彪的突然离职,就像蝴蝶煽动的翅膀,引发了一场圈人对职业经理人离职的反思。人事变动属于正常现象,但从2018年开始,家居行业职业经理人的变动就尤为明显。”联系起一周前红星美凯龙几位高管的离职,腾讯家居全国总编辑张永志言语变得警惕起来。

就在王飏离职前一周的5月24日,红星美凯龙董事张其奇 Joseph Raymond Gagnon 以及监事 NG, ELLEN HOI YING(吴凯盈)分别递交了辞职报告。“张其奇先生 Joseph Raymond Gagnon 先生因工作调整原因,特向公司第三届董事会提出辞去董事职务,同时张其奇先生相应辞去董事会战略与投资委员会委员职务。NG, ELLEN HOI YING(吴凯盈)女士因工作调整原因,特向公司第三届监事会提出辞去监事职务。”红星美凯龙在公告中称。

一周内两大上市家居企业高管相继离职,这种情况在家居行业并不常见。北京商报记者调查发现,高管人事变动的现象有些频繁。2018年7月,红星美凯龙 CEO 李斌正式离职,距离其入职红星美凯龙刚刚两年半;2018年12月26日,大亚圣象董事、总裁吴文新因个人原因辞去董事、总裁、董事会审计委员会委员职务,距离其上任不到半年;2019年1月1日,兔宝宝董事、副总经理陈密因工作原因申请辞去公司第六届董事会董事职务和公司副总经理职务;2019年3月29日,亚振家居副总经理高飞辞职;2019年5月5日,我乐家居副总经理刘贵生递交辞呈……据不完全统计,过去的一年里已经有至少9位高管从所任职的家居企业离职。

上市家居企业增幅放缓

王飏的离职很突然,却是有迹可循。一位熟悉王飏的业内人士透露,“王飏是个非常优秀的职业经理人,在索菲亚一直负责营销方面,曾为索菲亚的发展做出过巨大的贡献,这是不可否认的。但职业经理人也会遇到自己的瓶颈,企业发展到一定程度也会有企业的思考,职业经理人和企业的‘分手’,可以用平常心来看待”。

透过王飏的履历也可以看出,这些年王飏与索菲亚积累了一定的“感情”基础,双方是“和平分手”。公开资料显示,王飏于2007年2月加入索菲亚前身广州市宁基装饰实业有限公司,任营销中心总经理;2017年6月起,兼任索菲亚华鹤董事兼总经理;截至2018年末,担任索菲亚家居股份有限公司副总经理,负责公司销售工作。

即使“感情”再深,作为职业经理人,还是要以业绩说话。从索菲亚近两年披露的营收和净利润数据来看,2018年的增幅明显有所放缓。2017年,索菲亚的营业收入和净利润同比增长均超过36%,但进入2018年,索菲亚的营业收入和净利润同比增长分别为18.66%和5.77%,自2011年上市以来净利润首次出现个位数增长。

不单单是索菲亚,据相关数据显示,大多数上市家居企业公布的2018年度业绩报告中,净利润同比增长超过20%的企业不及1/4。红星美凯龙2018年净利润25.7亿元,同比增长11.3%;大亚圣象2018年净利润7.25亿元,同比增长10.02%;兔宝宝2018年净利润3.31亿

元,同比下降9.32%;亚振家居2018年净利润-0.86亿元,同比下降240.98%……

家居行业人士表示,2018年行业进入调整期、市场进入洗牌期,企业遇到增长的困难,经营压力加大,或许加剧了人事调整。

家居行业竞争加剧

铁打的老板,流水的职业经理人。

张永志认为,这波上市家居企业高管离职潮的背后可能有三方面原因:首先,整个行业进入了大的调整期和整合期,企业普遍遇到了增速放缓甚至负增长等一系列的挑战,人事变动主要在营销岗位上;其次,行业的调整、市场的变化给企业带来压力,加剧了企业的调整,其中就包括人事调整;第三,很多职业经理人是优秀的,但职业经理人有自身职业规划的,企业也有自己的战略思考”。

2018年多家上市家居企业都选择了加速布局、加大国内市场投入、布局工程业务、加码渠道建设等方式提升企业的市场竞争力,这也导致了运营成本、销售费用及管理成本的大幅提升,从而使整体销售收入及净利润的增幅都受到了负面影响。家居业内人士认为,受到上游产业的影响,家居行业整体增幅放缓,一些高管考虑到个人发展,转投新兴行业或是发展前景更加明朗的新东家,也不失为“走为上策”。

“家居行业中很多企业都是民营企业,缺乏成熟的现代企业管理体系,通过职业经理人的流动,或许会加速家居行业职业化,对企业管理体系建设未必不是好事。”张永志表示。

北京商报记者 谢佳婷 孔文燮

行业聚焦

价格下降50% 美尔凯特推出Z7 mini版

北京商报讯(记者 谢佳婷 孔文燮)2019年5月27日,在第24届中国国际厨房、卫浴设施展览会(以下简称“上海厨卫展”)上,集成吊顶品牌美尔凯特推出Z7浴室音乐暖空调系列mini版。

作为美尔凯特的创新之作,Z7浴室音乐暖空调打破了传统暖空调的单一功能,在取暖的基础上增加了凉干燥、热干燥、换气、吹风等功能,并且搭载蓝牙音响模块以及智能灯光照明模式,让卫浴空间变得更舒适,为消费者带来更美好的家居体验。北京商报记者在美尔凯特展厅看到,Z7 mini外观与其他款相比除了规格更小,外形并无较大差别。“别看它小,音乐暖空调的基础功能它都有!”展厅工作人员介绍,Z7 mini是“小身材大作为”。

相比于其上一代的Pro版,Z7 mini相应进行了一些缩减,包括外观、颜色模式、暖空调输出功率等方面。比如在照明上,Z7 mini将七彩灯光缩减为冷光、暖光、氛围光三个功能,在音响上采用性价比更好的国产优质音响,更加迎合小户型业主的需求。“5平方米的卫生间足够用了,Z7 mini的价格更亲民。”展厅工作人员透露,Z7 mini的市场售价约为5000元左右,比原来几款接近1万元的定价低了50%,更具竞争力。

业内人士称,通过Z7 mini的补充,美尔凯特音乐暖空调已经全面覆盖了高中低消费群,尤其在中端消费市场,Z7 mini将凭借功能和性价比优势进一步抢占传统浴霸、空调的市场空间,发展前景大有可为。

OPK欧派克推智能滑轮 差异化抢夺高端家居市场

北京商报讯(记者 谢佳婷 孔文燮)小小的滑轨也能变得十分智能。2019年5月27日,在上海厨卫展上,OPK欧派克推出多款智能滑轮,覆盖了淋浴房、厨房、客厅等全部家居空间,以差异化抢夺高端家居市场。

航母1号是欧派克推出的智能滑轮中的代表。它采取隐藏式设计,闭门时柜体如一、简约又时尚,轻轻按压柜角边缘,系统自动识别着力点选择左右方向自动开启,电视屏幕随之显露,全程无声操作更显科技感。航母1号所搭载的电视柜体还可支持改装定制,最宽定制柜门可达6米,真正实现个性化定制。

探月号-A是OPK欧派克吊轮系列里少有的大个头,

它有21个轮子,最高可承载60公斤的门重。在空间有限的淋浴房里,探月号-A通过支撑平移门的开启和关闭,使空间的利用率得到进一步提升。此外,还有抗静态承重和静音功能突出的领航13号、支持横向平开方式的航母2号……这一组组滑轮让人们的生活变得便利的同时,也使OPK欧派克从众多家居滑轮企业中脱颖而出。

截至2019年6月初,OPK欧派克已实现在定制家居一二三线品牌中占有率超90%,与欧派、索菲亚、好莱客、尚品宅配、TATA木门、欧铂尼木门、梦天木门、朗斯淋浴房、德立淋浴房、玫瑰岛、曲美家居、皇派门窗、派雅门窗等一线国内大牌建立了长期的战略合作关系。

城外诚助力高考强化亲民品牌形象

北京商报讯(记者 谢佳婷 孔文燮)端午节赶上了一年一度的高考。2019年6月7日是中国传统节日端午节,端午节民间有吃粽子、赛龙舟的习俗,但与往年不同的是,今年的端午节正好是百万学子奔赴考场的第一天。6月7日-9日期间,有着京城24年家居卖场的城外诚将通过举行丰富多彩的促销活动庆祝端午节,同时助力考生考出好成绩,展现城外诚亲民的品牌形象。

6月7日-9日,消费者在城外诚购物实付金额满3000元可以参加一次抽奖,实付金额满6000元可以参加两次抽奖,以此类推,奖品最高为5000元现金卡。同时消费者登录城外诚家居广场小程序,可以抢10元升100元“补贴券”;“补贴券”可于2019年7月31日前在城外诚5个场馆使用,实付金额满1000元使用一张,单张合同仅限使用3张。此外,在6月7日-9日活动期间,每日购物实付金额满3000元的前100名消费者可获得精美礼品一份,数量有限。

除了奖品和现金券外,城外诚还在活动期间推出爆款优惠活动。6月7日-9日,城外诚5个场馆、上千家店面中的上万件商品全部以底价出售,涵盖百强、兰德保罗、爱丁堡、艾是壁布、TATA木门、恒洁卫浴、典雅画廊、古风汉韵、经纬线、天津地毯等众多品牌。

尽情购物的同时,休闲美食必不可少。6月7日-9日,消费者在城外诚购物满3000元即可获得研磨咖啡试饮券一张,多买多得,数量有限,送完为止。同时凭借试饮券再加5元即可换得原价25元的LATTE拉花手工咖啡一杯。