



新闻|启|迪|财|智

# 家居产业周刊

## Home Weekly

总第592期 今日4版 每周四出版

新闻热线 64101916

主编 谢佳婷



家居周刊订阅号

B1-B4

2019.6.13



# 索菲亚功臣王飚能否扶起汉森中国

一周内从定制巨头索菲亚离任，到被宣布就任汉森中国CEO，王飚的身份变化之快让人有点猝不及防。

2019年端午节前夕，梦百合董事长倪张根在微信朋友圈宣布，梦百合入股汉森，王飚将以CEO身份主持汉森中国的工作。北京商报记者向王飚求证时，他表示自己目前在休息，“掌舵汉森的事很有诚意地在谈，对汉森具体情况不了解”。汉森中国官方则向北京商报记者表示，“尚未接到正式通知”。

王飚尚未正式挂帅汉森中国，但圈内却已经联想翩翩：曾为索菲亚做出过突出贡献的王飚，能否扶起在华拓展不利的韩国定制“一哥”，甚至借力梦百合再“造”一个索菲亚？

### 王飚将投身汉森

刚刚过去的端午节，王飚闪投汉森的消息在家居圈被刷屏。

2019年6月6日，梦百合董事长倪张根在微信朋友圈宣布：“梦百合正式入股汉森中国，后者是韩国家具定制、零售第一品牌，梦百合将成为汉森中国战略合作伙伴，另外，索菲亚家居原董事、副总经理王飚将以CEO身份主持汉森中国工作”。

此时，距离王飚离开索菲亚不过一周。几天前的2019年5月31日，索菲亚发布公告称，公司董事、副总经理王飚因个人原因申请辞职，之后将不再担任公司任何职务。

一份离职公告、一个就职剧透，王飚头衔的变化引发了定制行业的地震，因为他是搅动定制江湖的核心人物。近年来，作为广东定制家居行业协会会长，王飚带领广东定制家居企业抱团进取，屹立于中国定制风口，成就了如今“全球定制看中国，中国定制看广州”。王飚也是索菲亚的功臣，2011年，索菲亚抢先登陆A股，成为定制家居第一股，王飚功不可没，在他的操盘下，索菲亚完成了市场布局和品牌升级，从早期的“定制衣柜就是索菲亚”，到2013年的“定制家·索菲亚”，再到如今的“索菲亚全屋定制”，成为定制三大巨头之一。

王飚的新东家——被誉为韩国定制“一哥”的汉森，在国内市场开拓并不顺利。汉森成立于1970年，从专业厨房家具公司起步，在韩国的市场占有率超过20%，年销售额超过120亿元，是韩国最大的家居生产商。1997年，汉森开始涉足家装行业，产品覆盖卧室、客厅、婴儿房、卫浴等家居空间，为客户提供一站式全屋解决方案，通过直

营旗舰店、建筑公司特销、专业装潢卖场、电商和加盟店等渠道为消费者提供一切与家居相关的产品。汉森进入中国已久，然而至今在中国的知名度并不高。

### 背后的梦百合

王飚挂帅汉森的消息，为何由倪张根来宣布？

因为王飚的背后是即将入股汉森的梦百合。“在5月30日之前，我们讨论的唯一方案是索菲亚入股汉森，飚总操盘。5月30日下午得知飚总即将离职，我开始追他，6月2日深夜他才松口。”面对王飚闪投汉森背后的各种阴谋论，倪张根将他与王飚谈的全过程和盘托出并澄清：“飚总之于索菲亚13年的情感不可轻易玷污，索菲亚与梦百合的合作已经是第五个年头，迄今为止仍然是梦百合国内的第一大客户”。

“索菲亚也好、汉森也好，梦百合要的是协同效应。”一位不愿具名的业内人士分析，梦百合并非想要碰定制，入股汉森是出于两方面考虑，一方面是想通过汉森在韩国的影响力提升韩国市场，另一方面是想让梦百合产品进入汉森的家居生活馆渠道，学习它们的零售理念。

梦百合拓展国内市场的压力颇大。相关资料显示，梦百合成立于2003年，主营记忆绵床垫和记忆绵枕，主要为沃尔玛、梅西百货、Costco等国外家居品牌商、贸易商提供ODM（原始设计商）产品。2019年3月29日，梦百合发布2018年报显示：“营业收入30.49亿元，同比增长30.35%，净利润1.86亿元，同比增长19.23%”。其中，对国外市场的出口占总营收的83%，内销带来的营收仅占17%。

面对“重国外、轻国内”的失衡状态，梦百合正在加

速国内市场布局。截至2019年初，梦百合在国内有210家门店，预计2019年再开辟各类线下门店约400家。2017年，梦百合携手居然之家、索菲亚，共同打造了国内首个“零压战略联盟”，获得了居然之家167家门店的优先进驻权以及索菲亚1400多家门店的销售渠道。

入股汉森，双方共拓国内市场，梦百合或许能减轻对国外市场的过度依赖。6月6日，一份来自汉森官方内部的通知坦承梦百合入股汉森的意愿：“汉森与梦百合签署了部分投资的MOU（投资谅解备忘录，梦百合即将投资，但还没有投资）”。

### 面前的四座大山

“飚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。”王飚即将挂帅汉森中国的消息，让业内人士遐想：“他能再造一个索菲亚吗？”

广州三粒米教育机构首席教育官、家居财经作家韩锋指出，有“四座大山”横亘在王飚面前。第一座“大山”是风口不再，家居行业从2018年开始进入拐点，2019年整体下行，定制家居增速也随之放缓，市场环境严峻；第二座“大山”是定制巨头林立，欧派家居、索菲亚、尚品宅配、好莱客、志邦股份、我乐家居、金牌厨柜、皮阿诺、顶固集创等定制家居都已经接踵上市，争相撬动资本杠杆建生产基地、拓渠道，后来者难以居上；第三座“大山”是汉森的“水土不服”，早在1999年汉森就进军国内市场，但直到2017年才在上海开出首家直接面向终端消费者的旗舰店，本土化步伐缓慢、知名度不高；第四座“大山”是职业经理人与老板的磨合，王飚的能力、人品在定制行业内有口皆碑，但换了一个环境能否继续赢得新老板的信任还未可知。

不过，业内也有不少人看好王飚、汉森和梦百合的组合。6月6日，王飚加盟汉森中国的消息传出后，家居行业人士马庆华兴奋地在朋友圈表示：“恭喜倪董和飚哥，梦百合一开始就是国际化企业，西方亮了再亮东方；彪哥追随索菲亚两个老板21年，为索菲亚披荆斩棘13年；汉森作为韩国定制一哥，在过去积累了大量的专利和口碑，是时候为国内行业升级做点什么了”。

“职业经理人的人事变动未必不是好事，可能会加速家居行业职业化，促进企业管理体系建设。”腾讯家居全国总编辑张永志曾表示。王飚能否扶起汉森中国，再“造”一个索菲亚？待王飚正式上任后，市场会给出答案。

北京本报记者 谢佳婷 孔文燮/文 宋媛媛/漫画



地址：东南四环吕家营村社区1-8号，十八里店南桥往北200米红绿灯（吕家营餐饮街南口）见红木第一城牌楼左转直行即到。电话：87696335、87699007 网址：www.jhjmh.com