

罗衡石业:把莱姆石带到中国 将法国艺术发挥极致

■本报记者 蔡静琦 文/图

2024年奥运会正在法国巴黎如火如荼地举行。作为2024奥运会的主办城市,巴黎不仅有着深厚的文化底蕴和富有张力的艺术魅力,还有着丰富的石材资源。在这座城市的每一条街道,随处可见由石材堆砌的古老建筑。

“从南到北,230公里的地下全部都是莱姆石。世界闻名的卢浮宫、巴黎国民议会楼、凯旋门、凡尔赛宫等法国建筑,以及牛津大学等建筑,均是采用这款石材。”法国知名设计师、泉州罗衡石业有限公司(以下简称“罗衡石业”)总经理劳伦告诉记者,巴黎这座城市的建筑超过60%采用的莱姆石这一石材。

近年来,莱姆石不仅在国外深受设计师的喜爱,更在国内掀起了一股“莱姆潮”,赢得了众多国内设计师的青睐。作为中法文化的交流使者,劳伦将十几款产自法国本土的莱姆石带到了中国,并在南安创办了石材加工厂,生产出来的每一件产品不仅融入法国设计师的设计理念,也为中国建筑市场提供了更多元化的选择。

将法式石材浪漫引入中国

谈及自己出生的地方,劳伦告诉记者,巴黎这座城市非常古老,城中的建筑绝大部分都有几百年的历史,较少有新建的大型项目。即便是举办奥运会这样的国际盛事,也没有大动干戈,只是在原有建筑基础上进行改造和搭建,赛后便会恢复原貌。也正是这样对历史的尊重和传承,让巴黎建筑的每一块石头都充满故事。

“30年前,我就在美国办过厂,但承接的订单一般都是好莱坞明星的豪宅,公共项目较少。”2003年,因美国产能受限,劳伦逐渐把一些订单下到中国,2006年,他只身来到中国创立外贸公司,开始把产自法国的莱姆石引入中国。

“一开始决定做莱姆石的时候,我的助理并不支持。”劳伦坦言,他的助理表示中国很少建筑使用莱姆石,基本都是



罗衡石业堆满各种欧式雕像。

用的花岗岩。助理认为很难改变中国人的固有审美和消费理念。但劳伦意志很坚定,他来到中国,就是希望把法国的这份浪漫分享给中国市场,如果推广其他品种,他就没有来中国的必要。

一段时间后,他发现中国人并没有那么保守,甚至有很多去过欧洲的人,他们是羡慕并喜欢这种建筑风格的。所以,他很快就将巴黎世家、法国米黄、艾克斯、勃艮第白等莱姆石推向了市场。

“华为的创始人任正非先生曾去过巴黎,人住过巴黎圣詹姆斯酒店,深受其建筑风格的启发。回国后,任正非先生便模仿巴黎圣詹姆斯酒店的建筑风格,打造了一个充满欧洲风情的‘欧洲小镇’,整个建筑群使用了大量的莱姆石。”劳伦表示,他也有幸成为这个建筑群的建设者之一。

此后,华为在北京、上海等地的多个建筑项目,劳伦都参与其中。他表示,只有深入了解法国文化的石材企业,才能把法国极致的艺术美感雕刻出来。作为在中国办石材厂的法国

人,劳伦不仅对欧洲文化有深入的了解,还积累了丰富的石材经验。这也是他能够成为华为等知名企业指定的石材供应商的原因。

专注攻克最难的石材工艺

在罗衡石业的生产车间里,记者发现,偌大的厂房到处都是由莱姆石雕刻而成的人像、鸟兽,以及各种雕刻繁复的柱帽、柱身、壁炉等,却鲜见各种简单的线条或者平板。

“别感到惊讶!”劳伦告诉记者,一直以来,他都坚持做最难的部分,做和别人不一样的东西。所以罗衡石业承接的许多项目,总是把一些简单的平板加工任务下放给同行生产,把最难的部分留给了自己。

“公司的产品都是出自法国设计师之手。”像罗衡石业最为拿手的人面像和科林斯柱式,都是在设计师图纸的基础上,再进行3D确认,做到1:1完整还原。

“人像的表情是非常细微的,比例稍有不对,那么出来的最终效果就会谬之千里,那种神韵也就无法体现出来了。”劳伦补充道,仅有好设计还不够,还要有熟练的工匠,才能雕刻出完美的作品。

据介绍,罗衡石业的雕刻师傅都是从河北曲阳高薪聘请过来,没有临时工人。在他看来,只有固定的工人,他们才能安心地在一个工序上打磨,不会为了求量而粗制滥造。

“在那个没有自动加工设备和承重设备的年代,必须通过传统的方式把厚度几十厘米的石材直接叠起来,而后在其面上进行雕刻。即便如此困难,欧洲的建筑都能百年不朽,美轮美奂。现在,各种设备如此智能,我们更没有理由不做得更好。”劳伦坦言,前几年他还联合英良集团,在英良五号仓库里建设了一个莱姆石馆,除了展示莱姆石材料,还做了一个缩小版的沃子爵城堡,让人可以更直观地了解莱姆石的各种工艺和应用。

吴志超:秘书处是“驿站” 要让会员企业有获得感



■本报记者 李杨瑜
见习记者 陈辛琪 林泽培 文/图

在炽热的七月尾声,南安市柳城商会的常务副会长兼秘书长、泉州鼎超管理有限公司吴志超刚刚结束了六期商会企业家座谈会的组织工作,随后,又紧锣密鼓地投入8月商会机关篮球赛及秋季奖教助学的筹备工作中。

“本次篮球赛旨在进一步增进商会与相关的单位部门之间的友谊与合作,我们希望通过体育竞技平台,展现企业家们积极向上的精神风貌和团结协作的团队精神的同时,也能为政企双方提供一个互动交流的平台,构建和谐的政企关系。”这些看似简单常规的商会工作,在吴志超看来,不是按部就班,而是需要精心策划、细致安排,才能有效促进商会内部凝聚力,增强会员间合作,推动行业健康发展。他希望,自己能成为商会里那颗不可或缺的“螺丝钉”,哪里需要钉哪里,发挥好承上启下、内外协调、联络四方的作用。

当深耕教育田的“孺子牛”

早年的吴志超曾远赴河南南阳,投身于石材行业,从零开始,在没有固定销售模式和团队的情况下,逐步摸索市场。6年的石材行业历练,不仅锤炼了他的坚韧与毅力,更让他学会了如何在市场的风浪中稳步前行。

2018年,吴志超回到南安,进行了广泛的尝试,建材、卫浴展厅、石材工程……这些行业都曾留下他的足迹,经过一段时间的摸索与实践,吴志超将重心转移至教育培训领域。

“在南阳期间,我跟爱人创办了南安神墨教育,当时管理都是让她来,战略性的规划我也会参与,也正是这个机缘,让我决定全身心投入教



吴志超

育事业。”吴志超说。

然而,创业的道路从不是铺满玫瑰的坦途。“突袭的疫情让整个教育培训行业遭遇了前所未有的寒冬,我们停过一年半的课。”当时的吴志超并未选择放弃,坚持为老师发放工资,确保公司团队的稳定与凝聚力。

此外,他积极投身公益事业,同期启动了“一本书开启一个梦想、闽南百万书屋捐赠”项目,计划每个学期向南安周边的乡镇和偏远地区小学捐赠500册—1000册图书。截至目前,已有7所小学收到了这份珍贵的礼物。这一行动不仅传递了知识的力量,也彰显了其在逆境中的社会责任感以及积累了良好的口碑。

让吴志超印象深刻的除了疫情,还有“双减”政策的出台时期。“可以说是再次给教育培训行业带来了深刻的变革,也让我们明白规范办学、减轻学生负担会成为新的风向标。”面对这一政策调整,吴志超再次选择主动拥抱变革,将其视为一次转型升级的契机。

吴志超敏锐地捕捉到了艺术、体育、科技这3大板块的发展机遇,他利用这期间的市场空白,在逆境中寻求发展,开拓了篮球训练营、科技课程等新业务板

块,先后成立了昊天体育、超樊牛科技。2023年9月,南安市南山实验小学作为吴志超团队科技课程的“试验田”,从第一批100名学生的启航,到如今的深度合作战略合作,离不开他的辛勤耕耘。

“我们的科技课程以其普惠性和专业性赢得了市场的广泛认可,目前,已经服务南安10余所小学,为他们提供了科技相关的教学、赛事及活动,并致力于人才的向上输送,今年也会面向全国推广招商。”吴志超给团队设定了2年内服务10万人次学生的目标,将为全国范围内的学校提供优质的科技教育资源。

做商会不可或缺的“螺丝钉”

在今年柳城商会换届之初,初任秘书长之职,吴志超对角色的认知还略显模糊。但商会的事务烦琐,大到商会活动的策划与执行,小到细节的处理,吴志超都亲力亲为,容不得半点疏忽。凭借着不断探索的精神,他迅速成长为一名不可或缺的万能“螺丝钉”,哪里需要钉哪里。

面对当前复杂多变的经济环境,吴志超意识到加强商会内部交流与沟通的

重要性。今年7月,他与商会领导班子一起精心策划并组织了六期企业家交流座谈会。这些座谈会如同一场场破冰之旅,打破了会员之间的信息壁垒,促进了彼此之间的信任与合作。每一期吴志超都认真记录下每个声音,收集会员们面临的难题,并逐一进行点对点解决,为会员提供了实实在在的帮助。

“商会的存在不仅仅是为了简单的聚会和交流,更要搭建好资源共享、互帮互助的平台,让每位会员都能在这个大家庭中找到归属感和前进的动力。”吴志超坦言,本月商会还将举办一场别开生面的篮球赛,邀请相关的单位部门参与,希望通过这一充满活力的友谊赛形式,为政企双方提供一个互动交流的平台,增进双方了解,构建和谐的政企关系,增强双方的人同感和信任感。

据悉,柳城商会目前有会员企业近500家,涉及机械制造、日用轻工、建筑装饰、金融服务、生产性服务业和生活性服务业等多个行业。不仅汇聚了本地商人的智慧和力量,还吸引了众多在南多年的新南安人加入。

为了进一步推动商会成员之间的深度合作与共赢发展,吴志超告诉记者,接下来,商会还将根据会员们的行业属性与特点,以建材、家居、装修、金融、消防等领域为主举办专题活动。“他们希望通过不同行业类别活动的举办,促进各行业之间的资源共享与优势互补。”吴志超说。

谈及如何平衡商会工作跟自身事业,吴志超坦言,离不开家人的支持,他将秘书处的定位为“驿站”,可以让会员们在这里歇歇脚、打打气,再奔赴“诗和远方”。“一个商会秘书处工作做得好不好,大家都有目共睹,秘书处必须有温度,让会员企业有获得感。”吴志超强调。

现在看来,这份温暖已经传达到了会员企业心中。柳城商会副会长兼副监事长、福建省匡庐装饰工程有限公司总经理胡金城表示,自商会今年换届以来,通过多次活动接触,秘书处上下饱满的热情和干劲深深地感染着他,给他这个新南安人一种宾至如归的感受。



资讯

泉州海峡两岸大学生设计工作坊“南安专场”落幕

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 郑慧珍 尤丽文)近日,记者从南安市工信局获悉,2024年第12届泉州海峡两岸大学生设计工作坊“南安专场”于日前圆满落幕。本次活动通过对接天津美术学院、江西财经大学、重庆文理学院、台湾亚东科技大学4家院校引进36名师生,针对企业工业设计需求进行思想碰撞、激发灵感,共产生了32件创意十足的优秀设计作品。此外,福建汉荣石业有限公司、南安有岩建材有限公司2家南安企业也积极参与承办。

据了解,今年活动采用“线上设计遴选”与“线下导师队进驻企业”相结合的模式为企业解决设计痛点、难点问题,帮助企业实现产品、设计理念创新,得到了企业一致认可。同时,南安市也多措并举致力于提升制造企业工业设计发展能力,通过培育6家企业申报泉州市级工业设计中心认定、举办“启迪设计灵感,驱动企业创新”设计师交流畅享会、GTN9.AI卫浴设计应用培训等活动,引导企业不断引入新思维、新创意、新人才,增强对设计赋能意识的认知,提升自身工业设计发展水平。

探讨未来5年行业拓展策略 市石材外经贸协会召开座谈会

本报讯(记者 蔡静琦)日前,南安市石材外经贸协会组织召开主题为“搞清未来5年外贸营销最值得聚焦的那件事”的座谈会,分析探讨未来5年行业外贸的拓展策略。

会上,杭州龙席网络科技有限公司相关负责人余君针对当前外贸企业普遍面临的两大核心问题进行了剖析。她指出,“获客难”的问题,即随着传统平台获取客户资源的成本不断上升与市场竞争日益激烈,企业获取新客户的难度增加。同时,她也提出“转化难”,即尽管企业投入大量资源以获得客户询盘,但转化率远不如以往。针对上述问题,余君提出了创新的“四轮驱动”战略,旨在构建一个绿色、独立且可持续发展的外贸营销生态体系。该体系包含“一手流量获取、独立站建设和私域运营”三大要素。“构建优质的供应商形象,明确企业市场定位以及优质内容的产出,是提升企业竞争力的关键所在。”余君强调,通过实施这一战略体系,外贸企业能够应对当前市场挑战,在激烈竞争中脱颖而出,实现稳定而持续增长。

与会企业代表纷纷表示,本次座谈会收获颇丰,不仅为石材外贸企业提供了宝贵的经验和启示,对于他们在未来5年乃至更长时间内,如何在复杂多变的国际市场中拓展业务,具有重要的指导意义。

南安市委统战部 联合开展走访慰问活动

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 陈东辉)在“八一”建军节来临之际,南安市统战部联合南安市委欧美同学会(南安市留学人员联谊会)前往东田镇湖山村走访慰问退伍老兵,向他们致以节日的问候和祝福,并送上慰问品和慰问金。

座谈会上,退役军人代表们畅所欲言、交流感想,回忆往昔峥嵘岁月、分享复员回乡后的工作经历和感受,对党和政府的关怀、关爱深表感谢。大家纷纷表示在今后的工作生活中将继续发扬军人优良传统和作风,为南安的发展建设添砖加瓦。

市委统战部相关负责人指出,退役军人是党和国家的宝贵财富,他们为国防和军队建设作出了重要贡献,是社会主义现代化建设的重要力量。各相关部门和镇村干部要认真落实退役军人优抚优待政策,用心、用情、用力做好退役军人服务工作,积极主动为退役军人排忧解难,做到在生活上常照顾、精神上常关怀,切实把党和政府的关爱温暖送到退役军人的心坎上,不断增强他们的获得感、幸福感。同时,他也希望广大退役军人大力传承光荣传统和优良作风,继续发光发热,努力为南安经济社会高质量发展作出更大贡献。

国网南安市供电公司 数字化转型升级提升线损管控水平

本报讯(通讯员 李晓彤 记者 周海文)近日,在数字化浪潮的推动下,国网南安市供电公司供用电部针对台区线损管控率这一弱项指标,成立数字化线损专班。这是该公司加速营配融合、推动数字化转型的一个重要举措。

据悉,数字化线损专班计划通过RPA大数据模拟分析用户用电量与台区线损关联度,针对用户用电特征、用电习惯,建立异常诊断模型,精准排查异常用户,协同网络经理直抓现场。

当天,国网南安市供电公司现场排查3个台区,精准定位5名用户,累计核实2户超容、1户窃电。这一技术革新大大提高了线损管理的效率和精准度。