

陆海鸥:在水头办厂是最正确的选择



■本报记者 庄树鸿 黄奕群 文/图

夏日骄阳似火,即便当天下午便要启程前往欧洲考察市场,拜访客户,陆海鸥丝毫没有“偷闲”之意。记者见到他时,他

人物名片

姓名:陆海鸥
职务:南安慧海石材有限公司董事长、南安市三明商会会长
籍贯:福建三明
来南时间:2005年
成功心语:只做好石材,真诚到永远。我坚信,来南安,必成功!

正如平日那般,对各个生产车间及大板展区进行例行巡查,眼神中透露出对事业的执着与热爱。

20年前,怀揣着创业梦想的陆海鸥,在南安水头这片土地上开启了征程。如今,公司的产品不仅畅销全国各地,还远销欧洲、东南亚等地区。这位来自福建三明的新南安人,在南安这片热土

上,书写着属于自己的创业篇章。

与南安结缘始于命运安排

陆海鸥与南安的缘分,始于一次命运的安排。2005年,彼时的他,在经历了珠三角和厦门的辗转后,迎来了人生的一个重要转折点——孩子的出生。这份责任感让他决心安定下来,寻找一个能实现创业梦想的地方。妻子从事的石材进出口贸易,像一盏明灯,为他照亮了前行的道路。

“那时,我洞察到石材生意里的商机,经过一番考察,最终选择了南安水头。”陆海鸥回忆道,初到水头,这里的环境并不理想。但水头作为全国乃至全球最早、最集中的石材交易中心,以及这里人们海纳百川、爱拼敢创的创业氛围,深深吸引了他。“这里人人都想当老板,这种火热的气息让我坚信,这里就是我能实现梦想的地方。”

带着这份信念,陆海鸥在水头扎下了根。凭借着敏锐的商业嗅觉,他从石材贸易做起,成立了南安慧海石材有限公司。创业初期,困难重重,但他从未退缩,不断学习成长。从硬着头皮做“罗马米黄”,到慢慢有销路并懂了一点石材市场门道之后,陆海鸥开始做出调整,从“罗马米黄”中选出

色泽、质地、特性更优质的荒料,加工后重新命名为“白金世纪”,以此提升价值。这一策略取得了良好效果,“白金世纪”逐渐在市场上崭露头角。

随着业务的拓展,陆海鸥意识到,仅仅依靠贸易是不够的。2008年,在经济危机的大环境下,国内石材行业发展遭遇寒流,但陆海鸥却逆势而上,产生了筹建工厂的想法。这一决策在当时看来无疑是一种冒险,但他坚信,只有拥有实体工厂的支持,企业才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。陆海鸥力排众议,从选址、购地、到改造、引进设备和人才,历时6年,投入了大量的心血,终于建成了集外贸出口、加工、工程为一体的白金花园工厂。

白金花园工厂的投入使用,不仅提升了慧海石材的生产能力和产品质量,更为企业赢得了更多客户的认可与合作。

开放包容的氛围让人安心创业

“水头是我的福地。可以说,如果当时没有在这里办厂,就没有今天的慧海石材,这是我做得最正确的一次战略选择。”陆海鸥说,自己能取得成功,离不开南安为他提供的有利条件。

“南安有着良好的营商环境和丰富的产业资源。政府懂企业,在制定相关产业政策时,充分考虑企业的实际需求,让我们这些创业者少了很多后顾之忧,也提供了实实在在的服务和帮助。”对于在南安创业的幸福感,陆海鸥深有感触。南安完整的石材产业链,也是吸引他长期留在这里的重要原因。

陈丽烟:十年帮助两万余名服务对象

陈丽烟:十年帮助两万余名服务对象

姓名:陈丽烟
职务:南安市尚好社会工作服务中心理事长、南安市人大代表、南安市高层次人才协会常务副秘书长、南安市新联会理事
籍贯:福建漳浦
来南时间:2015年
成功心语:功成不必在我,功成必定有我,久久为功。

■本报记者 王丽清 李想 文/图
实习生 陈丹青

在第七届平安中国“三微”大赛中,一部改编自真实教案案例的作品《最闪亮的星》,斩获“微电影二等奖”和“网络人气奖”。这部全省首部家庭教育指导主题的普法微电影,其背后站着一位扎根南安10年的社工——陈丽烟。从漳州姑娘到南安人,她用专业与热爱书写了一段助人自助的温暖篇章。

创办南安首家专业社工服务机构

“选择南安,是一个缘分。”2015年,得知南安有意培养一批专业化社区人才队伍,急需将政府对百姓的服务从“保姆式”变为由专业机构提供服务,陈丽烟带着自己在广东3年的社工职业实践经验,和爱人一起成为南安的首批社工。

创业的艰难远超预期。“社工是什么,能做什么,政府如何购买服务,这些在当时的南安是一片空白。”带着这些问题,陈丽烟奔走于各个部门,反复解释与推广,探索社工服务本土化路径。在她和伙伴的坚持下,许多人从不认识社工到被动接受,再到主动学习。

2016年,承载陈丽烟专业理想的南安市尚好社会工作服务中心在市民政局登记注册成立,这是南安首家以民政局为业务主管单位的综合型公益性专业社会工作服务机构。

如今,陈丽烟已成长为一名经验丰富的专业社会工作者和专业督导。她的专业介入,曾为困境青少年点亮希望之光。

“感谢您,我才能重返校园,考上理想的大学。”曾受陈丽烟帮助的少年小林心怀感激地说。陈丽烟初遇小林时,他还是个中学生,严重的心理问题让他几乎丧失了与人正常交流的能力。面对这个封闭自我的少年,陈丽烟运用心理沙盘疗法,与对象逐步建立起信任桥梁,最终找到了问题的症结:小林父母紧张的婚姻关系。她随即启动系统性干预,一方面持续为小林提供心理支持,另一方面耐心引导其不擅表达的父亲,最终打破了父子间的坚冰,家庭关系得到显著缓和。

心结解开,小林逐渐走出阴霾,成功回归校园,最终考入了理想的大专。这个成功案例



例,正是陈丽烟运用专业社工方法、有效助力青少年走出困境的生动体现。

10年间,陈丽烟在社会工作服务的路上走深走实,她和爱人带领团队累计帮助了2万余名服务对象,个人先后荣获“中国百名社工人物”称号、福建省民政系统“十佳社会工作者”称号、中国最美社工、福建省医务社工综合素质与专业技能竞赛优秀奖等诸多荣誉和奖项。

从专业服务到城市建言

“人才来到南安,引进来有时并不难,难的是能够留下来。”作为新南安人,陈丽烟对人才政策感触颇深。

她坦言,2019年成立的南安市高层次人才协会对她影响巨大。该协会为像她这样的新南安人提供了广阔舞台,打破了所谓“小地方人情社会”的刻板印象壁垒。“它让我从人才的角度获得发展契机,参与到服务中来。”作为协会常务副秘书长,她积极参与策划组织了多项有温度的人才服务活动,“我既是组织者,也是受益者,在这里感受到非常多的温暖,找到了另一个家的感觉。”

身份的转变发生在2021年年底——陈丽烟当选为南安市第十八届人大代表。

“当选市人大代表,对我而言是一种荣誉。”

更是一种责任。”作为新南安人,陈丽烟一直在思考,如何更好地利用这个身份,为南安做些什么?她迅速转换视角,立足自身社工专业优势,深入调研走访,倾听民声,记录民生问题。

在众多民生问题中,公交候车设施的缺乏引起了陈丽烟的关注。她发现,尤其在雨天,老年人、学生等依赖公交出行的群体常面临无处避雨和稍作休息的困境。“公交候车亭不仅是一座城市文明的窗口,也是群众最基础的民生福祉。”为此,她走访了众多公交站点,考察线路布局与站点设置的合理性。

她的调研成果转化成了履职后的首份建议——《关于加快建设公交候车亭的建议》,也得到相关部门的重视。作为首批成果,柳城街道成功街路段率先完成了改造,投用了多座集人性化、智能化、多功能于一体的新型公交候车亭,获得了良好的反响。

履职成果不止于此。陈丽烟还结合其社工专业背景,提出了《关于进一步推动我市社会工作发展的建议》《提升基层治理能力的建议》等多份针对性建议。

十年弹指一挥间,陈丽烟见证了南安社工行业从一片“荒原”发展为生机勃勃的“沃土”。“我来南安10年,深刻感

牧沐浴器产品的进化、迭代史。

在陈金磊看来,研发工作绝不能仅凭研发人员自身的意愿来开展,若研发成果并非客户所需,那必然会造成成本的无端损耗与资源浪费。因此,技术研发必须与市场需求紧密结合。为了更接近市场,开发出适销对路的产品,他经常跑到销售端,了解市场客户真正的所需所想。去年,金磊带领团队共完成37项专利(其中发明专利7项、实用新型专利30项),在九牧厨卫股份有限公司44.6亿元的年度总销售额中,新品销售额占比47%,两组数据相得益彰,恰是技术与市场的完美结合。

金磊:用技术创新摘得国家级荣誉

牧沐浴器产品的进化、迭代史。在陈金磊看来,研发工作绝不能仅凭研发人员自身的意愿来开展,若研发成果并非客户所需,那必然会造成成本的无端损耗与资源浪费。因此,技术研发必须与市场需求紧密结合。为了更接近市场,开发出适销对路的产品,他经常跑到销售端,了解市场客户真正的所需所想。去年,金磊带领团队共完成37项专利(其中发明专利7项、实用新型专利30项),在九牧厨卫股份有限公司44.6亿元的年度总销售额中,新品销售额占比47%,两组数据相得益彰,恰是技术与市场的完美结合。

跨界学习 攻克核心技术难题

目前,九牧的淋浴器产品已可实现AI控制、触摸屏、调温、调流、数显、氛围灯功能,手机App可与华为鸿蒙系统连接。

“原来常规五金没有涉及电子专业,所以我们一直在跨界学习,如小米、美的等家电品牌。”金磊认为,这些品牌的用户群体与九牧重叠,思维也大致一样,因此可以通过分析其工艺和技术,再根据卫浴五金行业的属性研究自己的核心技术,这让他尝到了甜头。

九牧厨卫股份有限公司挂件开发高级经理赵志庆告诉记者,此前公司研发的H2健康系统产品由于铅元素析出含量超标,一直通不过国家标准,依靠传统思维难以解决这一难题。于是,金磊结合跨界领域知识,摒弃传统金属材料,采用全新环保健康型塑料,使得产品快速通过国家标准要求,提高了用户用水健康性,并在后续取得可观的经济效益。

“市场上常常涌现出具备新功能的

“南安给了我们外地人工作和成长的机会,为我提供了发展的土壤和实现梦想的平台。这里开放包容的氛围,让我能安心创业。”陆海鸥说,除了产业优势,南安人爱拼敢赢、输赢笑笑的精神特质也深深影响着他们。“真的特别感谢同行前辈们,这一路走来,我从他们身上不断汲取着成长的养分和前行的力量。”陆海鸥坦言,在南安创业,感受到的是整个南安大家庭对于新南安人的包容与扶持。

陆海鸥觉得,新南安人和南安之间是一种彼此携手、共同成长的紧密关系。他在南安这块充满希望的土壤上圆了自己的创业梦,而且也随着南安市经济繁荣添砖加瓦。他带领慧海石材不断发展壮大,2017年开始进行全球石材进口供应链一条龙服务,2019年开启阿米巴模式的合伙制事业部。从最初的石材贸易公司,发展成为拥有10个合伙制事业部,共创规模以上企业6家、累计年纳税近300万元,带动就业百余人的民营企业。

此外,陆海鸥还积极投身社会事业,担任南安市三明商会会长、水头商会常务副会长、南安石材协会副会长等职务。他带动企业投身公益事业,助力教育,多次为公益事业及教育捐资助力。“作为一名新南安人,我想把老乡们尽可能地串联起来,让在南安的三明人有个‘家’,并在商会这个平台上释放更大的能量。在实现共同富裕的同时,为南安、为三明做更多社会公益。”陆海鸥说。

如今,秉承着“只做好石材,真诚到永远”的经营理念,恪守“实说实干,敢拼敢上”的创业精神,慧海石材迈入了辉煌的20年里程碑。“来南安,必成功!”陆海鸥对未来充满信心,他表示,如今,南安产业集群飞速发展,产业环境愈发优越,越来越多的企业在南安“安营扎寨”,自己也将继续秉承初心,精益求精,为南安产业蝶变贡献力量。

陈金磊:从受鼓舞到“传帮带”

在卫浴五金行业深耕多年的金磊,对这个领域的发展有着独到且深刻的见解。然而,鲜为人知的是,二十出头初到南安的他也曾饱尝身处异乡的孤独滋味。将时间拨回19年前,彼时他还在厦门一家卫浴代工厂上班,当了解到南安是主要的水暖厨卫生产基地后,马上向几家企业投递简历,参加面试。

“当时,南安整个卫浴行业氛围好,拥有不少品牌,福利待遇很吸引人。”考虑九牧处于创业初期,机会更多,金磊最终选择了九牧。

初来乍到,由于厂区偏僻,交通不便,没有多少熟人,金磊的生活稍显冷清。于是,他和同事选择在周末小聚或出去玩。公司组织团建,也提供外部学习、培训的机会,主管时常关心他们,充实的生活渐渐消解了陌生感。

此后的几年,金磊在五金卫浴产品开发上潜心研究,取得了不少成绩。2011年12月,他获得九牧公司内部的最高荣誉“九牧人”称号,令他深受鼓舞。在九牧工作的第八年,他在南安买了房。

在成就自己的同时,金磊还发挥工匠的“传帮带”作用,开展技术培训,“名师带徒弟”等活动,培养多名业务骨干及复合型人才。

“金总开办研发的设计班培训课程,从产品结构知识、材料运用、产品失败案例、创新与项目管理等全方面进行培训,帮助不少学员提高了产品知识与技能。”赵志庆说。

对于成功的秘诀,金磊总结为“耐得住寂寞,用精益求精的态度做产品”,希望未来能继续与九牧共成长,在不久的将来,见证九牧五金卫浴销售额实现超百亿元的目标。

姓名:金磊
职务:九牧厨卫股份有限公司开发总监
籍贯:江西乐平
来南时间:2006年
成功心语:成功的秘诀是专注,是精益求精!

■本报记者 朱晓西 李想 文/图

“这个阀体螺纹连接要加强,避免零件松动。”走进九牧厨卫股份有限公司新品开发部,只见公司开发总监金磊正在白板上画着示意图,告诉同事产品的技术要求。桌上,一件花洒被拆成数十个零件,

读懂市场 单品销售额超1.2亿元

新品开发部的周围,展示着各类卫浴五金样品。其中一面墙上,挂着琳琅满目的淋浴器。

“像这款2009年开发的产品,曾创造年销量20多万套,销售额超1.2亿元的纪录。”金磊指着一款机械式淋浴器,讲述了爆款诞生的过程。原来大部分淋浴器都是从喷头出水,经过市场调研,金磊了解到不少客户有在淋浴器下方取水的需求,于是,他主导开发了带下水的功能,为客户洗脚或打水提供了方便。

从最新出水功能的拓展,到毛巾架、置物架的补充,再到能满足沐浴K歌的音乐花洒……记者站在这面墙前,从左往右观察一件件产品,如同看到了十几年来九