

巴西“石头哥”马克： 用真诚和品质勇闯石材江湖

在水头镇弘一轻奢城里,有个说着“闽南腔中文”的巴西老板特别与众不同——不抽烟、不喝酒、不应酬,没事就窝在办公室搭乐高,接待客户时却能精准报出每块巴西奢石的矿口、纹理,连天然瑕疵都主动“坦白”。

他叫马克,来自巴西维多利亚,从厦大毕业变成“中国女婿”并手握“五星卡”。他在中国已经12年了。如今,他在水头开着3000多平方米的展厅,把马迪诺斯、孔雀开屏等三十多种巴西奢石,推向了全球市场。 本报记者 蔡静琦 文/图

把巴西的好石材带到水头

2013年的夏天,20多岁的马克背着行囊来到厦门,成为厦门大学的一名留学生。彼时的他或许不会想到,这座海风拂面的城市,不仅会成为他的第二故乡,更会串联起他与石材半生的缘分。

“来中国前,我在巴西的石材公司已经工作多年,接触过各类石材,对这行有天然的亲切感。”马克笑着说,巴西丰富的矿产资源让他早早与石头结下不解之缘。

从厦大毕业后,马克就应聘到了厦门一家外贸公司上班,并邂逅了来自东北的妻子,爱情让他坚定了留在中国的决心。这段外贸经历让他既摸清了国际贸易的门道,也积累了宝贵的客户资源。

“那时候每天都在和不同国家的客户沟通,慢慢地发现中国市场对优质天然石材的需求越来越大,而巴西的奢石品种独特,在国内外都有很大潜力。”2020年,马克做出一个重要决定——

在石材产业集聚的水头镇设立展厅,把事业重心从“卖中国货”转向“引巴西石”。

“水头是世界最大的石材交易中心,这里的产业链成熟,能让巴西的好石材更触达全球客户。”一切正如他预期的那样,短短5年时间,他就把800多平方米的小展厅,扩大到了3000多平方米。展厅里逐渐集齐了巴西30多个优势石材品种,其中孔雀开屏、马迪诺斯更是成为招牌产品。“全中国只有三家公司在做马迪诺斯,我们的货源直接来自巴西西矿,品质有保障。”

如今,马克早已在厦门安家落户,两个儿子在当地学校读书,他自己也拿到了在中国居住的“五星卡”。“申请这张卡花了一年半时间,提交了很多文件,因为我妻子是中国人,我在中国待了五年以上,符合条件。”拿到“五星卡”的那一刻,马克觉得自己真正成了“中国人”,“我计划在这里退休,把家安在中国,把事业也扎在这里。”

坚持真诚与品质至上

走进马克的展厅,没有花哨的装饰,每一块大板都被完整地展示着。“天然石材不可能完美,有纹理差异或小瑕疵很正常,与其隐瞒,不如如实说明,这样才能赢得客户的信任。”马克的经营哲学很简单——真诚与品质至上。

在应酬成风的石材行业,马克是个“异类”:不抽烟、不喝酒、不唱K,从不用应酬维系客户关系。“我觉得做生意靠的是产品,不是饭局。”他把更多时间花在选品上,所有石材原料的采购都亲力亲为,从巴西矿口直接挑选。

马克的办公室里,除了石材样品和客户资料,最特别的是一张摆满乐高的桌子——密密麻麻的细小颗粒散落桌上,一个搭了一半的火箭模型格外显眼。“工作之余,我最喜欢玩乐高,搭建筑、搭火箭,能解压。”他说,搭乐高需要极大的耐心,一个模型往往要花一星期才能完成,“这和做事很像,都需要专

注和认真,不能急于求成。”

每天清晨,马克都会从厦门驱车前往水头上班,处理展厅事务、接待客户,空闲时就回到办公室摆弄乐高。“接待完客户,搭一会儿乐高,能让大脑放松,之后再处理工作效率更高。”这种独特的工作节奏,让他在激烈的市场竞争中始终保持从容。

他也曾尝试参加广州、厦门的一些行业展会,但效果并不理想。“展会人流量大,但精准度不高,不如直接拜访客户效果好。”现在,马克更倾向于带着石材样品,上门对接业主家装和同行批发客户,“面对面沟通让客户更直观地了解产品,也能更快找到精准需求。”凭借这份执着,他的客户群越来越稳定,不少客户从“一次性合作”变成了“长期伙伴”。

在挑战中拥抱行业新机遇

面对水头成百上千家奢石贸易商带来的竞争,马克有着自己的坚持。“现在做奢石的人越来越多,产品质量参差不齐,恶意降价,扰乱了市场。”但他始终坚守品质,绝不以次充好。“如果买到不太好卖的石材,我会及时让利处理,不囤积、不炒作,做长久生意比短期盈利更重要。”

为了应对市场变化,马克一方面优化产品结构,根据色彩流行趋势和自己的专业判断调整展品,重点推广“特色品种”;另一方面,他与水头三家加工厂建立长期合作,确保石材加工的品质和效率。“我们的优势在于货源独特和加工精细,把这两点做好,就能在竞争中站稳脚跟。”

马克的展厅里,一块蓝色的潘多拉奢石被放在显眼位置,这是最钟爱的品种之一。“巴西的石材色彩丰富,纹理独特,这是大自然的馈赠。”他希望通过自己的努力,让更多消费者了解巴西奢石的魅力,也让中国巴西石材贸易的桥梁更加坚固。

“我卖的都是自己喜欢的石材,不随大流,所以工作很开心。”马克说,未来他会继续把巴西的好石材带到中国,也把中国的市场机遇分享给巴西的合作伙伴,让这份跨越国界的“石头情缘”延续下去。

段富钦:以“靠谱”筑牢高端曲面加工版图

“这是亚洲最大的智媒体中心,5000多块曲面石材,没有一块是规格相同的。”中石瑞石材总经理段富钦指着业务室电视屏里的项目图片介绍道,刚刚完工的成都智媒体中心项目,甲方反馈十分满意。近期,他又成功斩获一大型地产项目订单,仅收入户大景观石材单项金额就达500多万元,涵盖曲面、弧形、线条等多种高难度工艺。

从行业新人到高端曲面加工领域的“标杆掌舵人”,近年来,段富钦凭借“丑话说前头、做到才保证”的初心,在高难度异形石材加工赛道上走出了一条差异化发展的稳健之路。 本报记者 蔡静琦 文/图

专啃行业“硬骨头”

把控和对质量的严苛要求,他快速积累了一批稳定客户,逐渐成为行业内公认的专啃“硬骨头”的“操盘侠”。

不同于行业内部分商家“先承诺再凑活”的短期思维,段富钦始终坚守“不盲目承诺”的原则:“做不到的事,再大的单也坚决不接;只要答应客户,就必须100%兑现。”这种务实作风,为他赢得了不少客户的信任。

2012年,在行业深耕5年的段富钦敏锐洞察到市场趋势:随着高端建筑对个性化装饰需求的提升,曲面、异形石材的市场空间将持续扩大。这一

“分钱”聚人心

收入可达三十万元,普通生产员工的工资和业绩也保持每年正增长。

面对员工“订单少了分红会不会受影响”的担忧,段富钦拍着胸脯保证:“只要工厂有利润,就不会少了大家的份。”14年来,团队从最初的几个人,发展为拥有设计、技术、生产、专业异形安装、施工的完整团队,核心成员无一离职。

这支稳定的队伍,成了他攻克高难度项目的“利器”——工厂专门组建工地放样团队,负责将设计图纸精准转化为实际施工方案;CNC加工中心的技术人员,能将每一片石材的误差控制在1毫米以内。要知道,几千片

清晰的市场机遇,让创业的念头在他心中逐渐成形。

“不是我主动想创业,而是行业发展的浪潮推着往前走。”他坦言,创业的想法很美好,然而公司刚注册就遭遇了资金难题——工厂租金、高端设备采购、原材料储备等开支远超预期。

幸运的是,家人也全力支持他的创业计划。在众人的帮助下,启动阶段的困难逐一化解。段富钦也凭借过硬的技术实力和诚信经营,逐渐将一家中等规模的工厂逐步打造成超复杂异形石材落地项目的行业标杆。

石材拼接的曲面墙,只要有一片误差超标,整体视觉效果就会大打折扣。

“每一片板都要经过三维建模、开料把控、细节加工,就连纹理切割方向都不能错。”段富钦介绍,团队中80%的人都是资深技术工,从项目规划到生产落地,每一步都要开会确认。

“加工不一样的石头,流程一步都不能省,省了就容易出问题。”正是这份对细节的较真和对团队的重视,让工厂在行业站稳脚跟,即便市场波动,订单也始终饱和——客户深知,交给段富钦的项目,不仅技术有保障,团队执行力更靠谱。

凭“靠谱”成为标杆

“做别人做不了的项目,才能不被替代”,这是段富钦坚守的经营理念。这些年,他带领团队啃下一个又一个“硬骨头”,成都智媒体中心大堂曲面墙项目便是最具代表性的案例。

这个被称为“亚洲最大智媒体中心”的项目,仅一号、二号大堂曲面墙合同金额就达数百万。墙面跨度40多米、高度13米,总面积3000平方米,其中1000多平方米是扭曲面。更棘手的是,5000多片石材没有一片规格相同,每一片都需三维设计、独立加工。

“扭曲面的加工难度太大了,稍微偏差一点,拼接起来就会歪。”段富钦回忆,项目从去年11月启动到今年4月完工,团队几乎天天加班,仅三维建模就调整了十几次。最终,项目不仅如期交付,甲方还因工艺精湛,特意奖励设计公司5万元。

这样的高难度项目对中石瑞而言早已不是个例,目前正在安装的深圳罗湖新材料产业大厦八九百平方米的曲面墙,以及深圳腾讯大厦、深圳雪花啤酒总部、深圳皇岗口岸大厦的整体异形石材项目,均出自他们之手。尤其是深圳罗湖新材料产业大厦,不同于普通石材安装,每一片板的定位、倾斜度、水平线都需极高精度,“差1毫米都不行”。

如今,在高端室内曲面石材领域,中石瑞已成公认“标杆”。段富钦经手的大面积曲面墙项目不计其数。但他始终坚持一条铁律:从不垫资,坚持“出厂即付全款”。“要保证工厂资金良性循环,工人工资一定要按时到位,这是底线,不能破。”

在石材行业两极分化加剧的当下,段富钦依旧相信“靠谱”的力量:“现在客户都怕上当,尤其是高端客户,更在意工艺精度和服务质量。只要抓住一个客人,认真对待,诚心合作,就不怕没单做。”



2007年,初入水头雕刻工厂的段富钦展现出极强的行业悟性,短时间就吃透了石材加工的核心逻辑,把石材加工业务做得风生水起。

彼时的水头石材市场,常规板材加工竞争已趋白热化,但曲面、旋梯等异形石材加工因技术门槛高、容错率低,多数厂家选择避而远之,这一市场空白却让段富钦嗅到了机遇。

“同行不敢接的异形曲面订单,我来接!”凭借对工艺细节的精准

在水头石材厂圈子里,“年底发奖金”是常态,但“给员工分红、让员工入股”的小厂寥寥无几,段富钦的工厂却打破了这一行业惯例。“跟着我干,不能只让大家拿死工资,要让每个人都能分享厂里的收益。”他不止一次在团队会议上强调这一理念。

从办厂第7年起,段富钦正式推行分红制度,一年分三次且从不拖欠;对核心技术人员,他更直接开放入股名额。“待遇给够、分红到位,大家才会把工厂当成自己的家,才会真心实意跟着干。”如今,工厂核心管理人员年