

李先荣：低谷翻身的泳装业黑马

本报记者 施珊妹 张晋福

晋江艾德服饰有限公司总经理李先荣,被誉为泳装行业的黑马。自2015年以来,企业每年都保持增长,以至于同行对他的评价,从出圈时“哪里冒出来”的惊讶,演变为而今“没有他搞不定”的肯定。

晋江老板让我放手尝试

初踏晋江,“遍地是工厂”的生机勃勃景象,让李先荣感到振奋。那是2001年,李先荣到晋江市深沪镇一家泳装厂从事人力资源管理工作。那时的泳装,还是一个完全陌生的领域,但李先荣认为,空白意味着成长的无限可能。

用熟悉的技能撬动未知的行业,是李先荣下的第一步棋。“刚到的时候,我发现当地的管理模式相对落后,工人的工资是年底结算的。每个月,工人靠找老板借款生活。而老板在年底发工资时,也没有具体的标准。”李先荣萌生了对公司薪酬体系做相应调整的想法。几经走访后,李先荣对行业生产流程各个环节的工价做了了解。结合公司情况,李先荣明确了相应的制度,搭建了薪资系统。“在系统里,每个工价对应多少钱一目了然。每个员工每个月能拿到多少薪资,是可以

客户没有大小之分

2005年,李先荣迎来了人生的转折点。由于彼时服务的企业老板在外投资失败紧缩企业资金,受晋江创业氛围影响,李先荣和三位友人决定合伙创业。“晋江给所有人都提供了很好的创业环境,你不需要有很多的资金,只要肯努力,就会有一番成就。我们当时得到了很多供应商的支持,他们可以提供3~6个月的账期,这为我们的快速成长提供了有利的空间。”从户外服饰到泳装,十年里,李先荣的业务范围不断拓宽,业务版图遍布全球。“那几年泳装的增长很快,行情不错,而且泳装产品用料少,附加值却很高。”可好景不长,2015年,李先荣经

行业首个内控改革者

一家企业的顺利转型与掌舵者的战略密不可分,更需要企业团队具备承接能力。深谋远虑的李先荣,早早在内部开启大刀阔斧的改革。他告诉记者,虽然泳装是目前中国服装行业少有的几个仍处于蓬勃发展的细分行业之一,然而行业却长期处于以“价格”为主导的低水平竞争格局。“我们也不例外。过去只要订单的价位合理我们就接,只为了一年到头把生产排得满满当当。”李先荣将第一刀砍向了车间生产。



自己算清楚的。”从粗放式管理到规范化管理,员工的积极性大大提升。与此同时,李先荣还提出了举办员工生日会、发放节假日福利等。这样的变化,在调动员工积极性的同时,也帮助公司快速成长。李先荣在管理上的专业能力,得到了企业主的赏识。“老板比较信任,慢慢地把一些非人力资源方面的工作也交给我负责。生产、销售、业务、管理……整个公司各方面的操作都有机会接触,让我对企业的运作有了全面了解,对泳装行业有了进一步了解。”2年间,李

历了至暗时刻。“合伙人突然要拆伙,并强势要求我们净身出户,相当于说我要重新创业了。”憋着一口气,李先荣抵押了手上的两套房地产,向银行贷来了创业基金,成立晋江艾德服饰有限公司。近年来,当大多数企业苦恼生意不好做时,艾德公司每年仍保持递增趋势,成为泳装行业的一匹黑马。提及企业经营秘诀,李先荣认为,诚信最为关键。“在我看来,客户没有大小之分。只要客户有需要,我们就想尽一切办法满足。”李先荣认为,人和人交流,诚信为始,客户放心了,自然而然会下单。李先荣回忆起陪伴一名澳大利亚客户成长的经历。“有一个朋友告诉我客户在找工厂,但始终没看到满意的。机缘巧合中,客户提供了2件样衣,让我们报价。一周后,客户提

“以前我们是单纯的加工工厂,采用粗放的生产计划。”李先荣指出,在这一安排下,工厂对于生产的周期安排、成本核算很不到位,而且常常出现问题慌乱补救。2016年4月,李先荣启动生物控管理提升项目。通过聚焦业务跟单模块及生产模块,对生产计划、生产目标、质量管控、外协管理、仓库管理等方面进行规划、辅导和培训。作为泳装行业“第一个吃螃蟹的人”,率先做内控的艾德很快便尝到改革带来的甜头。得益于每个岗位责任的明确划分、生产环节的细化,李先荣表示,规范化的生产让艾德的效率得到了不小的提升。

先荣先后担任了生产副总等高管职务,成为公司的“多面手”。如今来看,李先荣感慨,晋江民营企业确实比较大胆、敢于授权。“他有足够的胸怀去包容我们这些外来人员,而且愿意去改变。毕竟一开始很多东西都是新的,谁也不能打包票会产生怎样的效果,但他愿意放手让我们去尝试。”“那时候几乎所有人都是没日没夜地干,好像大家都不需要休息。员工很拼,老板也很拼,大家争分夺秒的氛围,你会不知不觉被感染。”晋江人身上的那股冲劲深深地触动了李先荣。

出来工厂看看。没想到,他一下子就把货值100万美元的订单下给了我们。”多年过去,这个客户仍与李先荣保持着紧密的合作关系,且每年的订单仍在持续增长。一直以来,李先荣都抱着坚持长期主义的观点陪客户成长。得益于此,李先荣在每次转型时,总能比同行先行一步。“2017年,一个原本生产泳装的客户问我们要不要接瑜伽的订单。客户的那笔瑜伽订单大概就50万人民币,但如果我们要接单的话,需要投两条生产线,单单设备就要100万元。”当时同行都觉得这是一笔不划算的买卖,但李先荣还是答应了。连续亏本了两年,第三年李先荣终于守得花开。“我们也是陪客户在成长,客户花了三年的时间培育市场,我们花了三年等客户成长,终于把亏本的都赚了回来。”

此后,李先荣从未停下改革的步伐。无论是内部提升,还是样板工厂的建立,抑或聘请贴身顾问做战略规划,艾德的转型取得了显著的成效。“国际大牌主动找上门来,寻求泳装方面的合作。他们在挑选合作方时,会着重考虑工厂规范、内部管理等方面因素,核心关注品质、效率、交期与服务,而这些恰恰是我们的优势。”“我希望全体员工都能够以品牌思维去经营,在不断积累中,帮助企业有序成长,为打造品牌铺垫。”李先荣认为,如今所沉淀的诚信度、美誉度及企业锻造的内功,正在行业内形成口碑,而未来,这一切将为公司的发展奠定扎实的基础。

晋江鞋企组团亮相意大利加达国际鞋展

本报讯(记者 吴晓艳)近日,第105届加达国际鞋展和箱包展在意大利加达如期举行。依托晋江市贸促会(国际商会)精准搭桥、统筹赋能,37家晋江优质鞋企以完整产业集群姿态抱团出海,在展馆现场设立192平方米的专属“晋江馆”。这是该展会创办以来,首次以中国城市名义设立的专属展馆,并获展会官方网站专题重点报道,引发欧洲采购商和行业媒体的广泛关注。展会现场,“晋江馆”内客商往来不断,潮流运动鞋、休闲鞋等展品因工艺成熟、款式贴合海外消费审美,备受欧洲及周边地区专业买家青睐。据了解,本次参展企业均为晋江深耕外贸赛道的优质制造主体,产品涵盖运动鞋、休闲鞋、功能鞋等多个细分品类,多数企业拥有自主设计能力和海外认证资质。

晋江胡萝卜产品首单出口北美市场



本报讯(记者 蔡明宣)近日,记者从泉州海关获悉,经泉州海关检验合格,福建盼盼饮料有限公司生产的5040升胡萝卜汁顺利通关出口北美市场。这是福建产胡萝卜汁首次出口国际市场,更是晋江深加工食品拓展国际市场取得的新突破。据了解,晋江市是中国最大的胡萝卜种植基地,年种植胡萝卜6万亩,产量超40万吨。其中,中国农科院科研团队选育的“禧红202”具有糖度高、香气浓、出汁率高等特点,专门适配榨汁需求,年产量超万吨,近日入选中华人民共和国农业农村部2026年第一批国家级特质农产品名录,素有“胡萝卜里的中国芯”之称。据悉,福建盼盼饮料有限公司依托“禧红202”优质原料,采用NFC(非浓缩还原)、无菌冷灌装、高温瞬时杀菌等工艺,打造“看见山野”100%纯胡萝卜汁产品,上市后迅速走红中国市场,成为网红爆款,更引起国外客户的高度关注。但由于国际食品准入标准严苛、合规要求繁杂,新品出海面临不小挑战。针对胡萝卜汁首次出口难点,泉州海关成立帮扶小组,提前解读进口国食品检验标准、标签规范及农残限量要求,指导企业建立从原料验收、灭菌罐装工艺等加工管控到成品自检的全流程安全卫生追溯体系,确保符合进口国家标准要求;同时,开通属地查检“绿色通道”,叠加检验检疫证书“云签发”等便民措施,确保胡萝卜汁出口通关“零”等待,助力企业稳步拓展海外市场。