

“你的做人就摆在那，

编者按：

为了全面贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想以及党的十九大和十九届二中、三中全会精神，认真落实党中央、国务院关于社会信用体系建设的决策部署，加强诚信宣传教育，提升全社会诚实守信意识，优化消费和营商环境，2018年9月，商务部、中央宣传部等19部门和单位继续开展“诚信兴商宣传月”活动。为进一步宣传诚信经商典型，本报不定期推出“诚信兴商专版”，敬请关注。



▲黄馨锐在橱柜展示区。

她曾是一位优秀的中学英语老师，为了爱闯商海，用工匠精神打造每一件家居产品，一干就是21年。她认为要做好生意，首先做好人品，“你的为人就摆在那，赚钱是迟早的事”。经过21年的发展，在广西整体实木家具定制行业中，她的企业已成为行业的佼佼者。她为人低调，却乐善好施，热心为少数民族和贫困地区群众捐钱、捐物。她就是大宅私享家广西奢享馆董事长黄馨锐。

赚钱是迟早的事”

——记大宅私享家广西奢享馆董事长黄馨锐

□ 本报记者 宗威

1 守诚信，书写行业零甲醛

一直以来，雅迪耐斯坚持采用优质环保板材来制造产品，与国际著名材料供应商德国爱格木业集团(EGGER板)、奥地利凯得木业集团(KAINDL板)及国内著名材料供应商吉林森工(露水河板)等建立了长期的合作关系，为雅迪耐斯品质奠定了坚实的基础。

为了让雅迪耐斯品牌更上一层楼，黄馨锐与中国第一张不释放甲醛的人造板生产企业——万华生态板业股份有限公司携手合作，将不释放甲醛的万华“零境界禾香板”全面应用

于雅迪耐斯生产的厨柜、衣柜等系列产品，致力于创建无甲醛家居空间，给消费者提供健康、绿色的家具产品。

没有金刚钻，不揽瓷器活。2006年雅迪耐斯打出了零甲醛的承诺，向广大消费者承诺：所有产品均零甲醛释放！这个承诺无疑是在柳州市整个家居行业投下了一枚重磅炸弹，立即引来了同行的举报。后来经过检测部门抽查检测，所有产品全部合格。

为此，黄馨锐获“诚信经营”的称号。

2 怀感恩，21年成行业佼佼者

黄馨锐每天都怀着感恩的心，让自己幸福，也让身边的人快乐，总是以平和、耐心、自信的状态去对待身边的每一个人。与人交流时，她总是认真地听别人讲话，不以为自己为中心，顾及别人的心情，善于调动气氛。为此，很多客户以为她只是公司的一位普通员工，称呼她为“黄小姐”或“黄经理”，压根而不知道她就是雅迪耐斯的老板。她重视每一个客户，重视每一个朋友，重视每一个相遇的人，怀有一颗宽容、善良的心，就算生意上吃亏也很坦然。有一次，柳州市柳钢幼儿园老师

李珮群购买黄馨锐公司的产品时多给了2000元货款，黄馨锐知道后立即退还，过后还奖励了负责此事的业务员。2017年，由于物价上涨导致成本增加，但黄馨锐没有对已下订单的客户进行加价，也没有变相地偷工减料，而是做亏本买卖。

黄馨锐说：“你人品就摆在那，赚钱是迟早的事。”桃李不言，下自成蹊。创业21年，在广西整体实木家具定制行业中，她的企业已成为行业的佼佼者。

3 为爱情，辞公职做橱柜代理

1993年夏季，黄馨锐从广西师范学院外语系英语专业毕业，被分配到南宁某子弟学校当英语教师。当一位优秀的英语老师是黄馨锐的志向，自迈上讲台的那一天起，她就深深爱上了这个灵魂工程师的职业。可是经历了三年英语教师的生涯后，因为爱情，她不得不放弃神圣而眷恋的职业，到柳州追随在男朋友身边。男友是西南交大的高才生，分配到柳州某设计院，是一位典型的技术工科男，不愿意挪窝到南宁。山不转水转，黄馨锐只有妥协了。

到了柳州后，黄馨锐不愿意再为工作

调动分神，通过对柳州市场进行一番考察之后，她决定涉足当时正处于新生产业的橱柜领域，筹措资金50万元，代理一家南宁本地牌子的橱柜，并在柳州开了橱柜专卖门店。

做老师深受学生喜欢的黄馨锐，做起生意来同样收到客户的青睐。她的门面甫一开张即聚人气，亲戚朋友争先来帮衬，一时间门庭若市。由于她的热情接待和贴心服务，橱柜销售额节节攀升，黄馨锐感受到了做生意乐趣的同时，也收获了人生的第一桶金。

4 求质量，创“雅迪耐斯”成品牌

然而好景不长，产品卖出几个月后就接到客户关于质量方面的投诉。黄馨锐实地考察后发现，客户所投诉的内容系橱柜自身存在的质量瑕疵，是企业产品质量标准过低所致。跟设计师设计、工人安装、施工没有关系。橱柜是自己代理别人的产品，质量标准是代理商无法改变的。正当黄馨锐为此事纠结的时候，一个念头突然闪亮在她的眼前：开厂生产，自创品牌！经过一段时间筹划，1998年下半年，一个名为“雅迪耐斯”的家居品牌诞生了。

创建伊始，黄馨锐便以高标准来定义自己的品牌：雅迪耐斯厨柜是生态文明的倡导者和践行者，是广西橱柜领域的领军品牌，为广西工业争光，定位为别墅大宅厨房专家。秉承这一品牌理念，自成立之初黄馨锐就把理念践行在实践之中。橱柜制造全部采用进口材料或顶级材料来做，小到钉子、封边、胶水。施工工艺做到臻于完美，要求工人以工匠的精神来打造，不容得半点马虎。

针对橱柜炉灶和水盆容易出现质量问题，黄馨锐要求设计师在下单生产时即对炉灶、水槽位置进行精准标注，然后要求生产车间加工师傅在工厂生产制作中进行事先

加固处理，并请自己的先生兼职做技术顾问。她先生叫杨森，从事桥梁设计工作，是一个典型的完美主义者，他信奉着“宁缺毋滥”的唯美信条，在桥梁设计如此，在橱柜的设计更是如此。在杨森思想的影响下，黄馨锐从橱柜的材料选择、生产加工、安装施工等每个环节严格执行质量标准。

有一次，黄馨锐在工作现场发现一名工人在油漆橱柜时，没有把油漆刷到柜子的死角部分，因此严厉地批评了他，以至于该工人对着黄馨锐抱怨说：“我在别的品牌厂家一直这么做就没有事，可是到你这里处处有问题！”黄馨锐立马反驳：“人家是人家，我是我。我宁可给你加200、300元，也要把质量做好！”

黄馨锐的先生杨森曾经对她说过：“我相信我做桥梁都可以，做橱柜我肯定也行！”有了先生的技术站台，2005年黄馨锐对消费者打出了“5年包修，10年保修”承诺，并得到市场强烈反馈。黄馨锐的做法得到了有关部门的认可，有关部门领导建议黄馨锐“开个新闻发布会，让全市人民都知道雅迪耐斯产品5年包修，10年保修的承诺。”黄馨锐一言九鼎，说到做到。



5 做慈善，雪中送炭助侗乡

2005年7月19日下午，柳州三江独峒乡发生一起特大火灾，约200多户、400多间房屋被烧毁，1000多人受灾，移动通信、程控电话和照明用电一度中断。黄馨锐获悉后，第一时间即捐款20000元。这么多年，她为柳州水灾、汶川地震、南宁明天孤儿学校以及家乡建设捐款数万元。

◀黄馨锐在电脑上看设计图。

6 求发展，做品牌大宅私享家

黄馨锐做了21年的雅迪耐斯后，才猛然发现自己一直在艰苦挣钱。尽管她用高标准来要求自己的产品，以工匠精神来打造每一件产品每一个细节，但毕竟是地方品牌，在时尚的消费者心目中缺少“贵族血统”，因此产品价格很难提升，盈利自然也是十分微薄。2014年，她把自创了16年的大宅别墅厨房专家家居品牌先放下，全力以赴推出新品牌“大宅私享家”，专注经营高大上的家具品牌产品。

大宅私享家是国内新锐崛起的高端实木家居品牌，以广东、湖南、浙江为三大运营中心，经销网络遍布上海、长沙、南宁、温州、金华、广州、永康、湖州、昆明等全国各个城市。

大宅私享家是一个真正的实木定制企业，这意味着黄馨锐在工艺的各个阶段，都严谨遵守数百年的工艺标准。这些严格的工艺标准，不仅仅来自中国最优秀的家具制作历史，更传承于真正的意大利手工艺。

黄馨锐说：“大宅私享家是作品，而不是产品。不但在设计、空间的合理配置上，要考虑舒适度，还要融入客户的个性需求，包括兴趣爱好、文化、理念等。”由于她21年带领团队精雕细琢，如今大宅私享家的品牌已深入人心，成为打造百年传承佳作的的首选高端品牌。

“修合无人见，存心有天知。”黄馨锐坚信诚信赢天下，她的人生之路一定越走越宽广。