

红色沃土上的“建材王国”筑梦人

——记全州县政协委员、广西嘉达建材科技有限公司董事长粟海荣

□ 专刊记者文小静 通讯员陈云辉

在红军长征湘江战役的发生地全州，红色精神从未因岁月而褪色。尤其是发生在才湾镇的山铺阻击战，那是湘江战役中规模最大、敌我双方投入兵力最多、伤亡最惨重的一场战斗。红军将士以血肉之躯阻击数倍于己的敌人，为中央纵队渡过湘江赢得了宝贵时间。粟海荣，这位从才湾镇驸马村走出来的70后企业家，从小就听着山铺阻击战的故事长大。他常说：“红军在那么艰难的条件下都能坚持战斗、不怕牺牲，我们做企业的，遇到再大的困难也不能轻易放弃。”

正是这种植根于红色沃土的信念，支撑他用近二十年时间，从一间50平方米的瓷砖小店起步，到打造出坐拥近万平方米，代理威尔斯陶瓷、格仕祺陶瓷、国达外墙瓷砖、九方瓦业、粤贴稳瓷胶膜、箭牌卫浴等一线品牌的嘉达建材城，业务占据全州高端别墅市场八成以上份额，成为桂林市县域市场公认的建材“航母”。

创业维艰：在“不被看好”中逆势崛起

2005年，粟海荣做出了一个让身边人不理解的决定：辞去广西三环集团和嘉和集团的稳定工作，怀揣借来的3万元回乡创业。他回到全州，在和建材市场租下一间仅50平方米的小店，开启了自己的生意。彼时，同行大多满足于“坐等上门、摆样销售”，粟海荣却从一开始就不走寻常路。他不坐等生意，而是主动跑工地，与业主、贴砖师傅交朋友，了解真实需求；同时联系各小区物业，获取市场动向。在有限的店面空间里，他精心布置产品展示区，让顾客能直观感受到瓷砖铺贴效果——这种“体验式”的苗头，在当时被不少人视为“瞎折腾”。但粟海荣坚信：品牌化运作和主动服务才是未来。他常想起山铺阻击战中的红军战士：没有退路，只能向前。正是这种“置之死地而后生”的拼劲，让他在不被看好的情况下硬是闯出了一条路。

凭着脑子灵、手脚勤，他只用半年时间就在全州打出了名气，第二年便成为全县销量最大的瓷砖经销商。秘诀很简单：跑工地、交朋友、做好品质和服务。2007年，粟海荣专程赴佛山考察，当他看到威尔斯拥有自有矿山、产品质量稳定、花色更新迅速时，毅然决定合作。“选择威尔斯，是因为它的品质稳、推新快。”从此，一颗县域建材市场的“新星”冉冉升起。

引领潮流：从“建材下乡”到“别墅定制”

粟海荣的商业智慧，在于他总是“快人一步”。2008年金融危机后，国家推行“电器下乡”，他敏锐地捕捉到机遇，率先开创“建材下乡”模式。他买了5台微型车，组织业务员深入乡村，与村干部、小卖部老板建立联系，承诺“送货上门”，从设计、选材到搭配、包装、运输，提供一条龙服务。这一举措让他领先同行数年，也让威尔斯陶瓷走进千家万户。

更大的远见体现在对高端市场的布局。2012年前后，随着农村自建房升级需求萌芽，他判断：未来高端别墅将成为重要增长点。他做了一个当时“不赚钱”的决定：在每个乡镇至少打造一套高端别墅样板房。第一单来自堂弟的别墅，从设计到施工再到软装，全新风格轰动乡里，参观者络绎不绝。“即使不赚钱也要做好形象工程。”正是这种战略定力，让他成功引导了消费潮流。随后他将样板房经验标准化，形成可复制的别墅装修套餐，涵盖风格设计、材料优选、施工监理到软装搭配全流程，并联合本地建材商与施工队组建联盟，两年内建成23处不同风格的示范点，覆盖全县乡镇，带动订单增长超三倍。如今，全州每10套高端别墅中，就有7套到8套的瓷砖来自他的团队。粟海荣自豪地说：“每条路上好看一点的别墅，基本都是我们做的。”

温情管理：把员工当“家人”

在粟海荣看来，企业不仅是赚钱的平台，更是一个温暖的大家庭。他的管理风格中，始终流淌着红色沃土上那种朴素的“乡亲互助”情谊。他坚持人性化管理，从不摆老板架子。员工从高峰期的32人调整到现在的18人，但大部分都是老员工，忠诚度极高。他每年组织员工到发达地区学习，安排团建活动和外出旅游；坚持开早会、总结复盘、月度营销分析，设PK奖金激发活力；招大学生专做设计，并让老员工“传帮带”。

绍水镇老员工蒋林听说：“粟总人蛮好，给进步的机会，刚搞销售时就有前辈带。嘉达公司平台大，待遇好。”2015年入职的唐学文则感动地讲了一件事：“去年9月我父亲意外摔伤，粟总安排公司的人和车把我父亲送到医院，并垫付住院费。他要求员工服务好客户，他就服

务好员工，把员工当家人，让我很感动。”粟海荣常说：“只有把员工当家人，员工才会把顾客当亲人。”正是这种温情管理，让嘉达建材形成了极强的凝聚力，即使在市场下行期，团队依然稳定，服务品质丝毫

服务至上：硬核供应链与“三个统一”铸就口碑

在粟海荣看来，好产品是基础，好服务是灵魂，好工匠是保障。他独创“高级工匠交流会”，每年召集全县优秀贴砖师傅交流技术、展示新品，目前与他稳定合作的施工师傅达五六百人。他的服务贯穿每一个细节：一对一设计咨询、全程对接、及时回访。“一定要做良心生意，要对得起顾客。”这是他常对员工说的话。正因如此，他的老客户中，“转介绍”比例高达80%以上，慕名而来的湖南邻近地区客户也络绎不绝。

2025年8月，东山瑶族乡的盘大婶走进威尔斯陶瓷店时，担心价格太高不敢进门。销售人员热情地招呼她：“大婶，进来看看，不买也没关系。”在详细了解后，盘大婶货比三家，最终选择了嘉达威尔斯。她感慨：“真是买到了心仪又实惠的好瓷砖。”后来，她陆续介绍了七八个亲戚朋友来选购。

粟海荣的“建材王国”不仅靠服务，更靠扎实的供应链能力。公司拥有独立加工中心，支持瓷砖切割、倒角、磨边等个性化定制，顾客可实现“当天选、当天加工、当天带回”。同时组建专业配送车队，确保产品安全、准时送达工地，大大缩短供货周期。

在经营模式上，粟海荣推行“三个统一”打造品牌影响力：统一采购，依托采购规模，掌握上游谈判绝对话语权，构建小店无法比拟的成本优势；统一定价，实行一砖一价，彻底消除客户“怕买贵”的顾虑，建立强大的市场公信力；统一输出，统一门店形象、服务标准与营销活动，构建统一品牌认知，形成品牌合力。面对市场收缩，他转型整装，从设计、施工到装修一条龙服务，采取“批发价当零售价卖”让利群众，同时利用量大稳定的优势与物流企业合作降低成本，保持竞争力。

责任担当：以赤子之心回馈红色热土

作为政协委员、全州县工商联（总商会）副会长、县检察院听证员，粟海荣的视野从未局限于生意本身。他的企业为本地提供了30多个稳定就业岗位，并间接带动近千名工匠师傅的业务发展。他深知，自己的成功离不开这片红色沃土的滋养。“红军精神，就是不怕牺牲、为人民而战。我做企业，也要为家乡人民多做实事。”

在参政议政上，他积极建言献策。2022年，他提交了《关于东舜新都汇1栋、2栋之间通往桂北大道衔接处开辟通道入口的提案》《关于在才湾镇新天湖街入口处设立红绿灯交通指示的提案》；2023年，他针对“老赖”现象提交了《要求全州县人民法院加大强制执行力度，回应人民诉求的提案》，建议全面查封冻结老赖财产、追加离婚转移财产的配偶为被执行人、对符合拘留的必须拘留、依法追究拒不履行刑事责任，展现了企业家的社会正义感。

作为民营企业家，粟海荣始终秉持源于社会、回报社会的初心，在公益事业上躬身力行。多年来，他持续资助贫困学子完成大学学业，在森林火灾、洪灾等突发灾害中慷慨捐赠物资，积极助力环卫事业发展与社区基础设施建设，大力支持民族文化传承活动。此外，他还联合爱心人士共同设立“荣华爱心基金”，每年定期开展慰问老人活动。凭借在爱岗敬业、守法经营、创业创新、回馈社会等方面的卓越贡献，粟海荣先后荣获“2023年度桂林市优秀民营企业践行‘四个典范’先进典型”称号、“2025年度全州县高质量发展先进个人”荣誉，并自2021年担任县政协委员以来，每年均被评为“优秀政协委员”。这些荣誉，不仅是对他践行社会责任担当的有力认可，更是对其用实际行动诠释企业家精神的最佳褒奖。

因势求变：继续领跑未来

“市场变化太快，我能做的就是抢在市场变化之前改变自己。”这是粟海荣的制胜信条。从“建材下乡”到“别墅定制”，从“前店后仓”到“建材航母”嘉达城，从单一卖瓷砖到提供“设计—建材—施工”一站式解决方案，他的每一次转型都踩准了时代节点。他每天坚持跑5公里，学习自媒体，带领团队每年外出学习、月度PK、复盘总结。

未来五年，粟海荣的目标是：做精做强、稳健发展，做行业领跑者，在市场变化之前革新自己。在全州这片红色沃土上，在山铺阻击战精神的激励下，粟海荣正以不变的匠心与超前一步的智慧，续写着领跑行业、坚守品质、勇于担当的崭新篇章。

(本版图片除署名外，均由广西嘉达建材科技有限公司提供)



▲ 粟海荣董事长亲自向顾客推介商品。专刊记者文小静 摄



▲ 广西嘉达建材科技有限公司员工手持“军令状”合影，展现团队拼搏奋进风貌。



▼ 广西嘉达建材科技有限公司门店顾客盈门。



▲ 广西嘉达建材科技有限公司对职工进行业务培训。



► 广西嘉达建材科技有限公司企业文化、企业发展年鉴及荣誉展示墙。专刊记者文小静 摄

▼ 广西嘉达建材科技有限公司门店。专刊记者文小静 摄

