

父亲不看好儿子创业方向 海归创三代自掏腰包开店

大同琴行传承人这样拿捏新旧平衡

经济新动能 民企新力量
创二代来啦！总策划:刘海陵 林海利
总统筹:孙璇 吴江
执行:孙晶 李卉 赵燕华
文/羊城晚报记者 程行欢
汪海晏 孙晶 通讯员 周小莉

周二下午,位于广州289艺术中心的大同琴行隐约传出悠扬的钢琴声,大厅内一架红色的哈利臣(Harrison)三角琴钢琴格外显眼。钢琴旁的墙上,挂着1954年广州市政府颁发的大同琴行创始人佟礼贤的营业执照复印件。

“我爷爷1954年创办的大同琴行是‘一人琴行’,业务以维修和调律为主。”作为琴行第三代经营者,大同琴行总经理佟伟彦介绍,“上世纪90年代初起由父亲经营的琴行是集工厂制造、批发零售和进出口贸易为一体的企业,而我现在更多将精力转向培训和教育领域。”在四年前开始,佟伟彦全力接班,接班初期跟父亲在经营理念上有分歧,经过两年的经营实践,父亲由原来的反对变为支持。



佟伟彦与父亲在一起

三代经营不断思变求变

1954年,佟伟彦的爷爷创办琴行,因仰慕孙中山先生“天下大同”的博大胸襟,故取名为“大同”。

“爷爷主要做的是调律和维修,并没有太多的销售业务,比如谁家钢琴不好使,学校的手风琴出了什么问题,爷爷和对方谈妥价钱就去上门维修。”佟伟彦提起家族经营史,其真正意义上应该由父亲从改革开放后开始。

“我爷爷上门维修调律时,经常会带上我父亲佟炳才一起,就是用这样传统的带学徒方式,我父亲学会了多种乐器维修技术。随着改革开放政策的不断放开,父亲嗅到了这一块的商机,揣着借来的几百元钱开始了创业。从上世纪80年代初期,父亲先是从上海、北京进一些乐器做贸易;到了上世纪90年代初,父亲开始与香港第一琴行‘曾福琴行’合作,成功引入了外资和海外的专家和技术,创办了广东省哈利臣钢琴厂,生产自己的钢琴等乐器。”从那个时候开始,大同琴行的经营已经慢慢调

整成了制造与销售的模式,并且一直延续下来,至今仍是主营业。

新的改变出现在四年前。2005年从澳洲留学回来后,佟伟彦虽然挂着大同琴行总经理的头衔,但基本上自己在外经营着喜欢的餐饮业,直到父亲的腿出了一点问题。虽然最后是虚惊一场,但佟伟彦开始认真考虑接班问题,而接班后最主要明确的是这个家族企业今后的方向问题。

“最近这些年,我一直觉得整个商业模式已经变得不一样了。”大同琴行以前的模式是在繁华地段设置展示和销售点,比如以前北京路的永汉电影院楼下,因为没有互联网以及更多信息传递模式,因此逛过北京路的人会有印象再去前往咨询购买,钢琴这种价值上万元的产品通过互联网销售在当时被认为是不可思议的事情。互联网的崛起另一方面也摊薄了琴行的销售渠道,通过琴行销售已经出现了不确定性,“我就觉得老的模式要去改变它”。

因为自己从小学习钢琴也曾担任钢琴老师,觉得国内的音乐素质教育一定会受到越来越多的重视,佟伟彦自然而然想到了与琴行相关的乐器培训项目,并对此进行了研究。

“国外好的大学,需要的不仅是学霸,还要求有综合素质,包括课外的一些生活和活动情况。我觉得以后音乐不仅是一个兴趣爱好,而且很可能会是升学的加分项。”他说,特别在中国,家长格外看重孩子的教育和培养,即使经济拮据,也不会在这方面刻意省钱。

另一方面最重要的是,这个市场在品牌上存在着空白。“如果一个孩子和家庭想去学音乐、学乐器,找哪个品牌呢?在香港,第一个选择就是找‘通利琴行’,但是在广州呢?很多家长很可能选择自己家楼下、附近小区里面的一个琴行。”

佟伟彦觉得,把音乐美学社区化可以成为一个培训事业的目标,而这一领域又是钢琴生产销售的产业链下游延伸。“我希望把大同做到社区化,大家想要学音乐的时候,先想到‘大同’。学了以后,你自然会想到买钢琴”。

他认为,父亲的成功有着那个时代的特点,在改革开放早期,国内市场上基本没有产品,所以供求关系是一种产品短缺关系,那个时候比拼的是大家切蛋糕的速度,谁的刀快迅速切下,这部分市场就是谁的。如今的市场蛋糕不够切了,比拼速度快未必能成功,需要让蛋糕快速增长,学琴后有了使用需求,自然会在更方便的环节去购买。

因此,佟伟彦觉得应该先做大整个蛋糕。顺着这个思路,他开始带着大同琴行开始慢慢向培训行业转型。

父亲不看好儿子自己干

么学,而是怎么能真正学好。

“我一周要花3天以上的时间来面试,现在公司90%以上老师都由我面试后才上岗。”这样做主要是为了确保教学质量。佟伟彦有自己一套教学的模式,在这个大纲里,老师可以自由发挥,但是最终得保证教学质量的“出品”。这一批优秀的老师也最终成了琴行的护城河。目前琴行的学员规模已经达到了3000多人。

经常有学员家长希望能投资加盟开店,甚至有家长表示愿意投上千万元的资金,但是佟伟彦一直没答应。在他看来要维持和经营好,需要有规范的团队进行统一管理,这方面大同琴行还没做出可复制的样板模式来。

“我们的定位是做好入门的零基础的教育和孩子介入音乐第一步的领路人。”在这个定位下,佟伟彦希望能闯出一条独特的道路。如今,熬过寒冬,新的分店开业在即,佟伟彦开始谋划新的拓展计划,“一步步来,我希望将这家66年的琴行做成百年企业”。

对话创三代

羊城晚报

父亲的创业才是从0到1

羊城晚报:您在餐饮行业发展也不错,为何决定回到父亲身边?

佟伟彦:很早曾经考虑过接班,但是没有觉得这是唯一选择。我曾经和父亲探讨过这个问题,他说无所谓我将来做什么,三百六十行行行出状元,做任何行业都能发财。我毕业后做餐饮是出于个人爱好,但也是真对做琴行很有感情,毕竟很小就是跟着父亲在乐团长大,跟着父亲做生意,也有在琴行工作了三四十年的老员工,对我他们也很有感情。

羊城晚报:您是觉得琴行培训这块是有发展前景的。继续做工厂,只是多开门店多卖几台钢琴,而在琴行培训则延伸到了教育行业。

羊城晚报:您在父亲不赞同您走培训模式时,你们是怎么协调这个矛盾的?

佟伟彦:我父亲是个很强势的人,他不会当面表扬我,但他可能在其他人面前会说我儿子很棒的。以前不懂这些的,二十多岁时候跟他冲突很多,后来有了孩子、出去工作后就慢慢理解了。

他一开始是不赞同我做培训的,因此我就提了两个要求:第一我一个人投钱;第二这个

店也能叫大同琴行,我给公司年费;如果我做输了的话,我回去跟你做钢琴。

结果第一年亏了一年整,父亲就找公司一些同事、经理、老师,甚至我妈妈也来劝我。那时候真的压力很大,铺租和人工投入的成本很大,生意却很少。但是我记得之前有个人跟我说过,只要你方向是正确的,就坚持去做。我们去外面学习,慢慢调整改革,到了第二年5月份开始突然形势扭转了,那一年就把之前所有亏的钱都赚回来了,还有盈余。

羊城晚报:您为自己的创业仅仅打个及格分,那在您眼里什么是良好和优秀?

佟伟彦:我们这一行优秀的有两个人:一个是我父亲佟炳才,一个是珠江钢琴原董事长、我的堂兄童志成,他们真的是把工匠精神融入到了企业里面。

我父亲除了创业找好友借了几百元钱,再也没钱来做生意,任何事情都亲力亲为,稳打稳扎。现在他已经72岁了,即使开始逐渐退居二线,但依然从周一到周日都要去公司雷打不动。我心里非常佩服我父亲,大同琴行是他真正从0走到1,这是最不容易的事情,而我的创业则是在1后面画0。

国投瑞银基金会客室:沿着消费变迁趋势布局

近期消费行业再上“热搜”,国家统计局数据显示,社会消费品零售总额同比增长3.3%,增速比8月加快2.8个百分点,内需消费强势复苏。未来消费投资机会如何?关注哪些板块?最新一期国投瑞银基金

会客室邀请国泰君安证券研究

(杨广)

医药女神”赵蓓荣获最佳基金经理

近年来,医药板块一直是资本市场的佼佼者。工银瑞信旗下

的医疗保健研究团队负责人

——赵蓓,凭借突出的业绩被誉为“医药女神”,近期更是收获了

第七届中国基金业英华奖“三年

期股票投资最佳基金经理”称号。

赵蓓现任工银瑞信研究部

(杨广)

教育·活动派

2020年11月3日/星期二/专刊编辑部主编/责编 解素蔚/美编 李焕菲/校对 赵丹丹 A16



广州市教育局 羊城晚报

广州市教育局 羊城晚报

广州市教育局、
羊城晚报社联合主办
2020“花地新苗”作
文大赛

花地新苗
生命的最美姿态
——2020花地新苗作文大赛

主办:广州市教育局 羊城晚报社
承办:羊城晚报教育发展研究院

邀您一起描绘
生命的最美姿态

为生命礼赞,
描绘生命的最美姿态

今年是不平凡的一年,在这场疫情防控阻击战中,面对一个个垂危的生命,无数医护人员在疫情中逆行,普通公民自觉做好防护隔离,各行各业的员工保障物资供应,认真履行职责……面对生命这堂认知教育必修课,身处其中的每一个个体都经历了一次考验。

2020年的“花地新苗”作文大赛以“生命的最美姿态”为主题,鼓励学生围绕生活中的点滴以及对生命的理解,将自己认为的生命最美姿态描绘出来,把自己的所见所闻所感以作文的形式投稿参赛。活动旨在强化青少年对生命的教育的理解,引导青少年正确认识生命、珍爱生命,学会关注环境、关心他人、保护自己,同时培养他们对社会的爱与责任担当,积极践行社会主义核心价值观。

今年是不平凡的一年,在这场疫情防控阻击战中,面对一个个垂危的生命,无数医护人员在疫情中逆行,普通公民自觉做好防护隔离,各行各业的员工保障物资供应,认真履行职责……面对生命这堂认知教育必修课,身处其中的每一个个体都经历了一次考验。

2020年的“花地新苗”作文大赛以“生命的最美姿态”为主题,鼓励学生围绕生活中的点滴以及对生命的理解,将自己认为的生命最美姿态描绘出来,把自己的所见所闻所感以作文的形式投稿参赛。活动旨在强化青少年对生命的教育的理解,引导青少年正确认识生命、珍爱生命,学会关注环境、关心他人、保护自己,同时培养他们对社会的爱与责任担当,积极践行社会主义核心价值观。

赛事分两阶段:线上征文+现场决赛

据介绍,比赛分为初赛及决赛两个阶段进行。初赛作文征集从10月27日开始至11月26日结束,邀请广州市中小学校(含中职学校)在校学生参与,分小学低年级(1-3年级)、小学高年级(4-6年级)及初中组、高中组四个组别;每名参赛学生的征文指导教师不超过2人。小学组作文字数不限,其他年级不少于800字,每人限提交一篇作品。征文内容要求感情真挚、健康、积极向上,参赛作品必须为原创,抄袭作品一律取消参赛资格。

参赛选手可关注微信公众号“羊城晚报校园达人”(ycwbyxdy),进入“作文大赛”子栏目,点击“报名入口”按照网页提示填写参赛信息及上传作品即可报名参赛。

初赛截稿后,主办单位将组织专业评委从征文作品中挑选出200份优秀作文,并邀请入选优秀作文的选手参加决赛——2020“花地新苗”堂上作文大赛。决赛选手将参加广州的现场活动,当天决赛题目现场公布,限时堂上完成作文。

据悉,决赛将评选出一等奖20人、二等奖40人、三等奖60人、优秀奖若干,分别颁发获奖证书。各组别奖项数量将按照进入决赛的人数比例进行分配。同时评选出优秀指导老师及优秀组织单位若干。此外,获奖作文将采取新媒体线上展示的方式,在羊城晚报和广州教育新媒体平台进行展示和分享,荣获一等奖的作品将在羊城晚报副刊版面给予公开发表。(文/陈海云)

若对赛事有相关疑问,

请联系组委会:

陈老师:020-87133011

微信客服:小羊姐姐

(微信号:yw68125)



羊城晚报

对话创三代

父亲的创业才是从0到1

羊城晚报:您在餐饮行业发展也不错,为何决定回到父亲身边?

佟伟彦:很早曾经考虑过接班,但是没有觉得这是唯一选择。我曾经和父亲探讨过这个问题,他说无所谓我将来做什么,三百六十行行行出状元,做任何行业都能发财。我毕业后做餐饮是出于个人爱好,但也是真对做琴行很有感情,毕竟很小就是跟着父亲在乐团长大,跟着父亲做生意,也有在琴行工作了三四十年的老员工,对我他们也很有感情。

另一方面,我是觉得琴行培训这块是有发展前景的。继续做工厂,只是多开门店多卖几台钢琴,而在琴行培训则延伸到了教育行业。

羊城晚报:您在父亲不赞同您走培训模式时,你们是怎么协调这个矛盾的?

佟伟彦:我父亲是个很强势的人,他不会当面表扬我,但他可能在其他人面前会说我儿子很棒的。以前不懂这些的,二十多岁时候跟他冲突很多,后来有了孩子、出去工作后就慢慢理解了。

他一开始是不赞同我做培训的,因此我就提了两个要求:第一我一个人投钱;第二这个

网、权威的合作伙伴于一体的华南区域领先的青少年人才培养平台。特别注重学生素质教育的培养,致力于挖掘和培养学生学生的创新精神与实践能力,丰富学生校园文化生活,提高学生的文化修养与综合素质,给同学们提供一个“走出课堂、参与社会、开拓视野、展示才能”的平台。

羊城晚报少年传媒院通过媒介素养课程、社会实践活动、赛事活动以及学生记者风采展示四大板块培养学生记者,并通过羊城晚报、羊城派app、羊城晚报校园达人微信公众号、羊城晚报少年传媒院小程序等多样化平台展示学生记者风采。羊城晚报教育发展研究院执行院长陈晓璇表示,希望学生通过羊城晚报少年传媒院学生记者平台的培训与实践,提高综合素质和社会实践能力,成为“五育并举”全面发展的青少年。

(文/陈海云)



“羊小记”大家庭添新成员

2020第二期媒介素养课程培训开启

近日,由羊城晚报教育发展研究院策划开展的2020第二期羊城晚报学生记者招新活动圆满结束,32名学生脱颖而出成为羊城晚报学生记者,而羊小记们也开启了他们的媒介素养课程第一课。

羊小记与媒介素养的第一次有趣碰撞

据介绍,羊城晚报学生记者招新活动分为简历投递以及线上面试两个环节。

羊城晚报教育发展研究院面试老师从语言表达、知识丰富程度、观察捕捉能力、随机应变能力以及举止仪表等对学生进行综合考核,特别注重学生的写作能力以及语言艺术表达。

何为记者?何为媒体?新闻具备哪些特点和要素?……羊小记的第一节媒介素养课程就与新闻来了一场有趣的碰撞。羊城晚报教育发展研究院媒介

课程结束后,羊小记们还参观了岭南报业博物馆。他们浏览了十大老报纸、岭南报纸墙、岭南名报人、摄影作品墙等板块内容。不少同学停驻在一张张有着时代意义的老报纸前细细品读。在对岭南报业发展历史进行深入了解的同时,也对自己作为学生记者的责任与担当有了更具体的认识。

据介绍,羊城晚报学生记者俱乐部现已升级为羊城晚报少年传媒院,是羊城晚报教育发展研究院旗下的一个集优秀教育采编团队、丰富学生记者活动、多元名师团课程、广博的校园关系

(文/陈海云)

羊小记进行媒介

素养课程培训