

邓源津 广东省家纺家居行业协会会长 广州市源志诚家纺有限公司董事长、总经理

一个泥水佬的37年布局：  
用家国情怀织造传承之路

早在1914年,广东已开启了缥丝业的黄金时代,今天,跨越百年的广东纺织业其影响力占据了全国半壁江山,这其中不得不提到一个响当当的名字:源志诚。

从文明路上一间小小的窗帘布店,到如今在全球服务顶级酒店管理集团;从模仿别人的设计,到如今配合全球知名设计公司,并与专业院校合作培养自己及行业的设计师;从开业一个月损失近30万元,到如今已顺利完成了国内外900多个项目。

源志诚掌门人邓源津,从泥水工机缘巧合投入到沙发布销售的行列,随后进军窗帘业,再到后来涉足酒店布艺软装定制工程。本期《传承人》带大家感受这位“中国家纺行业年纪最大的小邓”用“一块布”织造的家国情怀,了解37年与行业共同成长的他如何将中华元素的文化内涵以及中国制造的优质产品推向世界。

“让中国制造的家纺布艺走向世界,站在国际时尚舞台,才是中国文化艺术的传承和发展。”



■邓源津

## 放牛娃去卖布

初中毕业后,邓源津留在生产队耕田、放牛。农闲时候,他会跟着父亲做泥水工,那会他的父亲已经是十里八乡的泥水大师傅,给周围乡里建农民楼。20岁那年,他带着3个年龄相仿的伙计去顺德一个沙发厂老板家建别墅,建完别墅后他和老板说不想再做泥水工了。

当时老板给他介绍了装修的工作、卖沙发的工作,但都没有成功。最后索性让他去仓库里剪几块沙发布布的样板,拿去广佛路卖。哪曾想他竟然第一天就做成了生意,便入行开始卖沙发布。

1989年置办新家准备结婚时,去到大南路买窗帘,发现有些窗帘的货是在以往的供应商那见过,于是他便开始做起了窗帘布的中间商。1994年,先后向亲戚和民间资本借了钱,邓源津结束了打工生涯,开始创业卖窗帘布。

## 布局全产业链

对邓源津来说,光卖一块布就像过去农民只耕作自己门前的一亩三分田一样,没办法将事业做专做精:“必须从研发、设计、织造、印染、绣花、自动系统、属地服务等全产业链条入手,提升主业的竞争能力和附加值。”邓源津说。

刚开始创业总是模仿别人的设计,由于欠缺特色,一直无法打开市场。于是乎,20世纪90年代初,他开始自主研发产品,并不断参加国际展会,一是吸收国外设计师的经验,二是推销自己的产品。他用一台计算器和“Yes、No”两句蹩脚的英语,开启了国际化的征程。

经过他的努力和潜心研发,源志诚从早期的印花、织花,到后来的印染,还有智能电动系统,在

2004年基本形成了一条专业的产业链。一直不满足于现状的他,2007年开启了与广州美院长达16年的合作,进行产学研探究,为行业、企业培养专业的人才,同时不断地在产品图案和工艺开发方面推陈出新。“我们总体自主研发的产品设计,融入了中国文化元素和文化符号,将他们演绎在一块布里。”邓源津说。

持续十余年的努力没有白费,2008年,澳门银河酒店1期3000多个房间的电控窗帘交给了邓源津,从此他通过这个项目,逐渐走向亚太、中东、美洲等地区。多年来,他满世界跑,盖满了足足10本护照,与世界各大著名酒店促成合作,如喜达屋、香格里拉、假日、万豪、洲际、索菲特等酒店集团。

## 传承家国情怀

在邓源津看来,传承有两方面,一是事业传承,要对家纺行业有情怀、有追求,将传统文化融入现代科技,提升产业品质,让行业有更好的发展并传承下去。二是家族企业传承,邓源津说自己过去三十年的愿景就是将源志诚做成百年企业,这需要志同道合的家人相互扶持,让源志诚能在纺织业里继续发扬光大。

“让中国制造的家纺布艺走向世界,站在国际时尚舞台,才是中国文化艺术的传承和发展。”邓源津表示他一直是用工匠精神去对待家纺布艺这个行业和每一件产品,不断对工艺、设计进行修正,乃至对每一块布料、每一个图案上所采用的材料都精益求精。

他举例道,例如将岭南画派的优秀艺术作品,用织绣工艺重新演绎,在保留原作品的视觉风格的基础上,通过材料、组织结构的变化丰富了层次,通过绣花针法的运用,加强了艺术作品的装饰性,提升了艺术作品的视觉感染力,这使得日常使用的场景都充满了中国文化元素

的魅力,具有极高的欣赏性。

邓氏家祠是邓源津近年牵头去建的,他希望家族的文化得以传承。近年儿子邓德志也开始接手公司的国际销售业务:“他多年来在国外留学,在某些观念上和传统的价值观肯定是有冲突的,我们也经常会为此争论。但我很清楚地知道,再多的争论,皆因大家都想做好同一件事——传承这份事业,让‘中国制造’闯出更大发展空间。”

在邓源津看来,儿子在工作上已经足够勤奋了,但更想通过自己的一言一行让孩子慢慢领会传承的精神。

“传承的不是我的资产,而是祖辈艰苦朴素的精神,以及对行业的热爱和对社会的责任。”邓源津若有所思地看向远方。



■邓德志

## 输在起跑线上

装修后的志诚布艺——即“源志诚”的前身正式于1994年4月20日开张营业,可让他意想不到的是,第一单和第二单生意都以失败而告终。邓源津记得非常清楚,第一单生意是当年5月6日接的,给番禺一家酒店做床罩,结果那一批布掉色,酒店要求重做,“第一单生意就全赔了。”

没多久,他便跑去杭州拿货,当时没有现在的物流这么方便,只能找回头车。据他回忆,那时和西樵一个买旧织机的老板合伙找了一台回头车,23万余元的布料和旧织机一起拼车回来。一个多星期后还不见踪影,织机老板和我的伙计一起去到湛江廉江找,去到车管局一查,没有这台车。钱和货都打了水漂。

开张不到一个月,就亏了近30万元。按照当时均价2500元/平方米算,邓源津亏了2套60平方米的房子。那一刻对他的打击非常大,感觉整个天都要塌下来了。好在邓源津在过往经营中给客户们都留下了不错的商誉和口碑,很多客户对他说:“邓生你放心,你有什么货,我拿什么货。”



■源志诚位于大南路的总公司里展示着自主设计研发的产品。



扫二维码观看传承人实录

■策划:郑健辉 梁或 ■采写:新快报记者 辛捷恺 梁或 刘芯睿 ■摄影&视频:陈文锋 张晨露 黄家健

