

陈善树

秉持诚信 勇于创新
书写北京眼镜城“瑞安印记”

■记者 潘凌峰

1992年,陈善树带着妻子,踏上了北上的火车,前往首都北京,开始追梦之旅。32年后,在北京市东三环北京眼镜城,与记者面对面的陈善树感慨万千:从经营小店铺,到成立眼镜公司;从一心打拼事业,到回馈家乡反哺社会……多年的奋斗和汗水,都化作了满满的回忆和深深的自豪。

扎根北京,从开眼镜店到创外贸公司

1983年春天,年仅17岁的陈善树带着对未来的憧憬,跟随亲戚来到天津学着经营眼镜生意。但半年后,他改行进入电烤箱行业。直到1989年,眼镜行业在温州逐渐兴起,陈善树和朋友合伙在家乡马屿办起了眼镜厂,随着眼镜厂生意越来越红火,让他再次萌发了到大城市闯荡的想法。“北京是首都,各种机会肯定多,我一直想着再出去闯一闯”,这是当时陈善树的内心独白。他深知,只有不断挑战自己,才能实现更大的梦想。

1992年,对于陈善树来说,是人生重要的转折点。这一年,他带着妻子,怀着梦想,踏上北上的火车,前往首都北京寻求更大的发展。

刚到北京,他们一家住的是简陋平房,生活条件非常艰苦。然而,每当陈善树结束一天的劳累,推开家门的那一刻,所有的疲惫仿佛都被温和的灯光和家的温暖融化,温柔贤惠的妻子和刚出生的孩子总能给予他无限的力量。

回想北京创业之初,陈善树说,当年他们所在的北京眼镜城生意并不是很好,与雅宝路使馆区的眼镜

生意相比,这里显得有些冷清。雅宝路以其独特的地理位置和便利的交通,成为眼镜生意最红火的地方。然而,陈善树并没有气馁。他坚信,只要产品好,服务周到,就一定能吸引顾客。他和团队一起,不断优化产品质量,提高服务水平,努力打造自己的眼镜品牌。他们深入研究市场,了解客户需求,力求在每一个细节上做到尽善尽美。没到两年,精明的外商开始注意到北京眼镜城。他们发现,原来这里是物美价廉的货源地,这里产品不仅质量上乘,而且价格“美丽”。外商们将采购的目光转向到这里,北京眼镜城的生意也逐渐兴旺起来。

陈善树抓住此机遇,加大投入,扩大店铺规模,提高产品的多样性。他创立了伯伦明亮商贸有限公司,吸引了越来越多外商前来采购眼镜,产品销往俄罗斯、蒙古以及非洲与中东地区。

随着改革开放的逐步扩大,市场交易日益活跃,整个眼镜市场呈现出一片繁荣景象。在一次交易中,由于不熟悉100元面额新纸币,一位外商在支付时将10万元人民币

币当作1万元支付给了陈善树。二十世纪九十年代,面对这“从天而降”的9万元,相信对任何一位商人来说都是一种诱惑。然而,陈善树这位诚信的瑞安商人,却表现出了非凡的诚信和正直。

他没有丝毫犹豫,主动联系了这位外国商人,并归还了多支付的9万元货款,他说:“当时想都没想,直接还给他了”。陈善树的这一举动迅速在业内传开,为他赢得了极高的声誉和尊重。外商们纷纷称赞他的诚信和正直,这不仅为他自己树立了良好的口碑,也为他的眼镜批发公司带来了源源不断的海外订单。“意大利那边生产的新款眼镜,一些外商拿着样品指定下单给我做,不给其他人。”陈善树用自己的诚信赢得了客户的信任。

陈善树的一路前行,见证了北京眼镜城的变迁。从一个小小的眼镜批发商到一个成功的外贸商人,陈善树的故事,是无数在北京奋斗者的缩影。他经常说:“北京给了我机会,也给了我挑战。在这里,只要你肯努力,就没有什么不可能的。”

商海沉浮,风险和挑战并存

在商海沉浮,成功往往伴随着挑战和困难。尽管在眼镜生意上取得了一定的成就,但陈善树的经商之路并非一帆风顺。在二十世纪九十年代,外贸行业面临着诸多不稳定因素,外部环境的动荡给外贸生意带来了重重考验。在这个时期,传统的经商模式逐渐暴露出其局限性。粗放式的管理导致了不少财务问题,给企业的资金流转带来了巨大的压力。一些境外国家的尾款追缴变得异常困难,陈善树就曾不止一次遭遇过这类痛心的事件。

一次,他向一个非洲国家发送了一个集装箱的货物,然而货物到达目的地后却如同石沉大海,音讯全无。面对这种情况,他心急如焚地独自一人前往国外,希望能够找到解决问题的办法。在国外的一个

月里,人生地不熟的陈善树四处奔波,与当地港口管理机构以及买家进行沟通和协商。然而,由于种种原因,他最终只收回了2万美元的订金,而剩余价值十万美元的货物只能留在码头,无法运回。

这次经历对陈善树来说是一次沉重的打击,但他并没有因此放弃眼镜生意。相反,此事件让他深刻认识到了风险管理和国际贸易的复杂性。他开始重新审视自己的经营策略,不断创新,萌发了自己代理国际品牌的想法,希望通过引入国际知名品牌来提升自己企业的竞争力和市场影响力。“当时我们计划把北京眼镜城对面的商场三楼整层楼租下来,全部做成国际品牌眼镜专柜,专卖国际眼镜一线大牌。”陈善树说,为了实现此目标,他和眼镜城的

几位温州老乡组成了一个考察团,前住意大利实地考察企业。他们希望通过与国际大品牌合作,学习先进的管理经验和技术,同时也为自己的企业开拓更广阔的市场。

在意大利考察过程中,他们参观了多家知名的眼镜企业,了解了其生产工艺、设计理念和市场营销。这次考察让陈善树和他的团队受益匪浅,他们对国际眼镜市场有了更深入的了解,也更加坚定了他们引进国际眼镜品牌的决心。

然而,由于市场环境的变化、合作条件的分歧以及文化差异等,他们最终没有签订合作协议。这成了陈善树心中的一个遗憾,但他还是没有放弃。他决定培养自己的接班人,放手给下一代年轻人去“闯荡”,打造一个属于自己的品牌。



【人物名片】

陈善树,1966年出生于马屿镇马南村,现任北京横竖撇捺眼镜公司董事长、瑞安北京商会常务副会长。

父子齐心,“创二代”接班

提到事业接班人,陈善树首先想到的是学设计专业的大儿子陈义伟,他发现年轻人的思想和自己不一样,这正是企业需要的新鲜血液和创新动力。陈善树以前做生意的方式比较传统,主要是去国外拿样品,然后改良后自己生产,比如到意大利看中新的眼镜款式,后引入中国市场。“我们以前都是十月份之后确定产品样式,然后安排给工厂生产,年后陆续发货。”这是陈善树自己几十年的生意经。

后来,随着市场的发展和消费者需求的多样化,需要更多的创新和个性化设计,以吸引不同年龄段的消费者,这时,他的儿子陈义伟专业背景和年轻视角就显得尤为重要。他了解年轻人追求个性和新潮的心理,也知道如何将这

些元素融入眼镜设计中。

陈义伟觉得要把眼镜作为一个作品,里面有设计点和新的构造,通过产品去实现自己的设计价值。他提出,应该开发更多具有创意和特色的产品,以满足年轻消费者的需求。同时,中年和老年消费者同样需要时尚和舒适的眼镜,只是他们的选择标准和审美取向有所不同。在陈义伟的建议下,陈善树开始调整企业的产品设计策略,引入了更多的设计元素。比如,使用新型材料、尝试不同的颜色搭配、融入现代艺术风格等。父子的合作不仅让陈善树的企业焕发了新的活力,也让陈义伟的设计理念得到了实践和认可。在儿子的建议下,陈善树也将用了近二十年的公司名字从伯伦明亮商贸有限公司改成横竖撇捺眼镜公司。

投资家乡,回报社会共同富裕

随着在北京的事业逐渐稳定,陈善树的心中却始终有一份对故乡的深深眷恋。每当他踏上归途,看到那些熟悉的路标和指示牌,尤其是那“天瑞地安”四个大字,总能激起他心中最柔软的情感。这不仅仅是对家乡的思念,更是对过往岁月的一种怀念。

家乡新农村建设日新月异,陈善树的故乡马屿镇发生了翻天覆地的变化。如今的马屿,不仅环境优美,生态宜人,还成为了远近闻名的农业观光旅游镇,吸引了众多游客前来游玩。尽管不少亲戚搬迁到了市区居住,陈善树却始终偏爱那片充满回忆的土地。他喜欢在老房

子里静坐,回忆年轻时的点点滴滴,感受那份宁静与祥和。每当夜幕降临,他还会和村里的老人们一起,围坐在村头的大树下,谈天说地,享受那份难得的闲适。

陈善树并没有满足于岁月静好,他有着更大的梦想和抱负。他希望为家乡的发展贡献自己的力量,于是开始和伙伴们一起谋划在家乡投资项目,计划利用马屿的自然资源和文化特色,开发旅游、休闲、农业等多元化的项目,为游客提供更加丰富的旅游体验。这样既能带动当地经济的发展,也能为村民们提供更多的就业机会。

图说
我们的
价值观

富强 民主 文明 和谐
自由 平等 公正 法治
爱国 敬业 诚信 友善

浙江义乌 吉文明作

树高千尺
唯有根深