

身穿皮夹克，头戴鸭舌帽，开着改装过的吉普车，酷爱玩格斗摩托……如果不是亲眼见到，你可能会很难相信一个在书业浸淫20余年的从业者，还会保持这种带着酷劲的穿着和爱好。李红林就是这样的人，在他直率、爽朗的谈笑中，你很快就能发现这种穿着和爱好与他骨子里“坚韧、肯闯”的性格是如此契合。20年前也是凭着这股闯劲，李红林在商业展示设备市场远未形成时就创立了北京创恒达商业展示设备有限公司（以下简称创恒达），并最终将服务对象圈定在图书行业。

在创恒达位于北京顺义区的办公区内，有一个专

门摆放书店用品的样板间，无人售书系统、造型不一的书架、工装、挂画、灯箱等书店可能用到的产品一应俱全，甚至还有新华红外观的特制垃圾桶。从一开始单纯书架设计制作到如今书店用品全品类生产，从一开始年订单100多万，到如今的5000多万，累计3万多个订单，服务客户遍布全国书店，包括王府井新华书店、北京图书大厦、西安曲江书城、新疆维吾尔自治区新华书店、浙江金华新华书店等，创恒达已然在书店空间服务这个小市场中闯出了“大成就”，占据了这个细分领域的大多数市场份额。在书业商业展示设备市场上，创恒达可以说是名声远扬。如今，李红林更

愿意将创恒达定位于书店综合服务提供者、书店品牌形象的“造型师”。

现在回想起来，让李红林最为怀念的是，创业之初，公司员工慷慨激昂地齐读《东亚铭》的情景。这是中国近代民族实业家宋霭卿创建天津东亚毛纺厂写就的训言，训言富有押韵，用最简明的字眼说出了为人、经商最真的道理。训言中的“人无高尚之主义，即无生活之意义”“人若不为大家作事，生之何益”“能作事者必不怨天尤人”等箴言，一直被李红林奉为为人处世、待人接物、企业经营的基本准则。

创恒达

不以名利论英雄 不待命令而自动



李红林

中国民主建国会会员。1999年，在商业展示设备市场远未形成时，创立了北京创恒达商业展示设备有限公司。凭借与时俱进的创新能力、专业的服务能力、高效的管理能力，将创恒达打造成行业知名的书店综合服务提供者。

入选辞

创恒达不是开展书店展示设备服务的第一家，但却是坚持得最久的一家。20年来，创恒达始终以用户的消费需求为导向，以满足用户的需求为目标，不断“完善产业链条、强化企业管理、细化服务流程”，全面拓展商业展示设备中的店堂空间设计、施工、产品整合与服务领域，打造中国最具魅力的商业展示设备定制服务品牌。

企业画像

北京创恒达商业展示设备有限公司成立于1999年，位于北京顺义空港工业园区，主要致力于书店、图书馆、办公区、卖场等商业展示设备的设计制造、渠道营销以及配套装修设计、施工、产品整合与服务领域，打造中国最具魅力的商业展示设备定制服务品牌。

掌门人说

自成立以来，创恒达一直实行股份合作制，所以员工兢兢业业，以做实做强为企业宗旨。20年来，创恒达以做事业的心态在发行行业摸爬滚打，为行业发展尽心尽力；以做好实业和专业服务为发展基础。在行业，创恒达的品牌形象得以彰显！

领行业之先 做有独特价值的企业

进入书业，李红林觉得偶然中带有必然。他回忆，1990年代，在创恒达成立之初，中国大部分卖场都采用柜台式销售，顾客需要什么经由售货员拿取，顾客与产品是隔离的，用于展示货品的架子自然用处不大。当时展架最大的市场需求，来自于需求旺盛、利润高的音像磁带卖场，这也是创恒达初创时的主要服务对象。然而随着更多传播载体的出现，音像磁带销售和租赁市场快速萎缩，店面大量减少，与之相关的展示设备需求也随之减少。

一次偶然机会，创恒达接到了一个书商的订单，并在这个书商的引荐下，获得了多个书店订单。此时，书店订单增多很大原因在于，超市的引入及其大规模发展，对中国固有的卖场销售方式带来了冲击，人们更愿意在商品面前自选。很多书商也愿意顺势调整产品摆放布局，以便读者能够更直观地看到图书，从而提高销量，李红林很有预见地抓住了这个商机，开始了实业之路。

在李红林看来，“企业就应该以生产辅助社会之进步”，好的书架，不仅要能够充分运用空间，增加商品陈列量，让顾客获得舒适和便捷的体验，还要让书店在陈列上保持整理和丰富感，营造出浓厚的文化气息，激起顾客的购买欲望。创恒达从创立之初就确保让每一个设计方案都能实现书店外在形象和内在精神的和谐统一，将图书卖场环艺设计的各个环节细分，为每个关键环节寻找专业资源，进行有效的资源整合。引进业内的专业技术人才，将他们分配到各自的领域中，使各部门更加专业化、更加职业化。这是一支积极进取、勇于创新、不断进步的优秀团队。为了与各地书店保持紧密的业务联系，创恒达在多个省市建立了办事处，培养大批业务员，基本是一个设计人员配备一个业务人员，不懈打磨技艺，为企业提供全套的设计、施工、落地服务。

2014年，在北京图书大厦儿童阅读区的整体展示设备制作安装中，创恒达一方面满足了按不同年龄分级、分类的少儿读物、音像制品及儿童益智玩具实用需求和摆放特点，另一方面，配合儿童体验区、互动区的主题特色，用丰富的色彩、靓丽的风格营造出儿童乐园特有的活泼烂漫氛围。

2015年，西安曲江书城以新面孔亮相。书城中心书架、书桌、展台排列有序、疏朗、精致，质朴的木本色拉近了读者与书的距离，让读者能够以更闲适的心境沉浸在书香中，这些都有创恒达的功劳。创恒达在设计中将一个个书桌和展台当作“文化景点”



南昌新华书店儿童馆



江西资溪书城



新疆维吾尔自治区新华书店国际书城



重庆沙坪坝区东川书店



西安曲江书城

不求最早 但求最久

成为书店展示设备的服务商，创恒达并不是最早的，但却是坚持得最久的。“书业本身的利润很薄，是个定价产品，行业的服务商利润自然也不会太高。很多人进入这个行业只是做生意，有钱就做，没钱就撤，只有创恒达把这项业务当做事业，一直坚持下来。”这种“不以名利论英雄，始终为大众做事”的理念让创恒达不仅实现快速发展，更拥有了数万家稳定的合作伙伴。

20年创恒达只坚持做一件事，那就是——为广大客户提供最优质的商业展示设备和最贴心的配套服务。“以情做人、以诚做事、以信经商”是创恒达一贯的经营理念；“产品称心、服务贴心、价格动心”是创恒达秉承的服务宗旨。多年来，公司已经为全国数万家书店提供了包括设计、装修、道具在内的整体包装服务，不仅赋予了书店全新的生命力，更彰显了书店浓郁的文化特色，使书店由内而外焕然一新，展现了书店的时代新风貌，也有效增加了卖场的吸引力。

创恒达以用户的消费需求为导向，以满足用户的需求为目标，最终收获了客户的诸多好评，很多客户在安装验收单上给出了极高的评价：“专业人干专业事”“服务非常好”“技术一流”……为了保持与新老客户的不断联系，创恒达很多员工的手机号10余年不曾更换，李红林的手机号已经使用了将近25年。

在内部管理上，创恒达坚持劳资互惠，善于通过股权激励的方式调动员工的积极性，只要有能力、愿意入股的员工都可以成为股东，与企业共进退，如今创恒达的股东已经由成立时的3人变成了10余人。李红林深知，要让员工全心全意投入工作，企业就要时刻为员工谋福利，在创恒达员工宿舍里，卫生间、空调、暖气、Wi-Fi一应俱全，员工的家属也能享受宿舍的福利。

对客户负责，想员工所想，让创业者能够恒达。

对于认定了的事，李红林总是有着一股韧劲，尽管有些坚持在目前看来“得势不得利”。

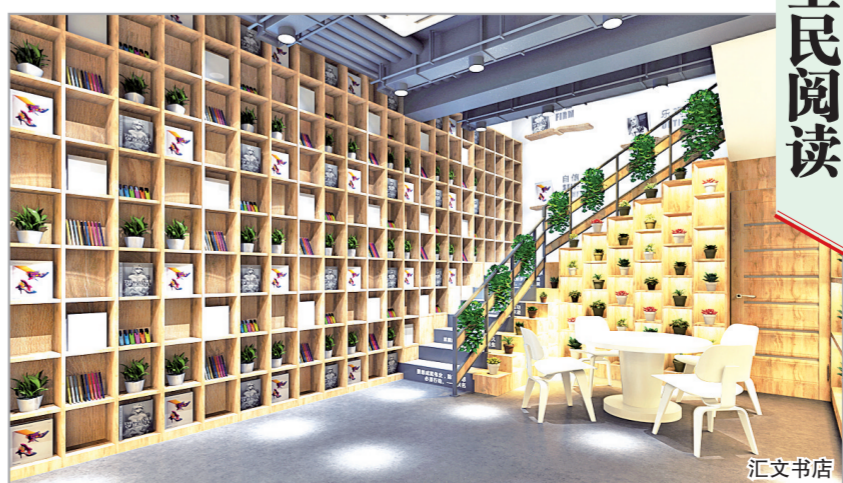
李红林对一个现象很是感慨：你到任何一个城市，走了几公里的街，经常会发现，烟酒店隔几米就有一家，而书店却难得一见。于是，早在2011年，当沈阳市新华书店提出了无人售书机的需求时，李红林就决定投资生产，更好地服务社会，推动全民阅读。他认为，随着电子商务、移动终端的快速发展和普及，人们的阅读和消费习惯也在发生变化，自动售书机能够把实体的书店变成可移动的书屋，将触角快速延伸至省、市、县甚至乡村的社区、学校、商场等各种场所，提供24小时不间断服务。其次，自动售书机能够根据使用场景的不同为目标读者提供更有针对性的图书，如在商场以市场杂志为主，在医院以健康类图书为主，从而更好地满足读者的需求。同时，自动售书机即时可得，省去了网购的等待时间。

服务社会 助推全民阅读

在2014年北京图书订货会上，创恒达现场展示了第2代自动售书机，这引起了各大出版社、发行集团的关注。新一代无人售书机不仅在外观上更加时尚大气、富有科技感，而且集成度更高、操作更为简单。读者不仅可以通过触屏购买图书，对于售书机上没有的图书还能进行在线咨询和线上订购。甚至还可以进行水电煤等生活缴费，成为多功能的生活服务平台。只要书店提出新的需求，创恒达就会想方设法对产品进行升级，如今第4代无人售书机正在最后完善中，有望亮相2019年北京图书订货会。

尽管李红林对于无人售书机的前景很看好，但遗憾的是，相比预期，市场上对这类售书机的接受程度仍然不够。“一直坚信无人售书机能美好未来，但这个美好目前还未来。”李红林有点无奈。在他看来，学校和医院系统其实是无人售书机最好的使用场景，然而，由于是与书业截然不同的两个系统，目前这些大市场还未打开。不过李红林并不打算放弃，正如《东亚铭》所言：“人若不为大家作事，生之何益！人若只为名利作事，生之何益！”

这个工作中的“硬汉”也会在不经意间流露出“柔”的一面：是《老照片》的忠实读者，从第一期开始就购买，至今从未断过；闲来也喜欢看电影放映机播放电影；在员工面前从不端起架子；乐意做书店友人的智囊团……在产品生产中“刚”，在与人相处时“柔”，这种刚柔并济的处事及经营管理理念，加上团队的凝聚力，让创恒达能够一如既往地以实业推动书业发展，服务大众，服务社会，实现自身独特的价值。



汇文书店