



商都风云人物志

本报记者 赵羲 赵佳文 李利强 图

张根湘： 轻掸征尘再出发



12月16日上午，新加坡时计宝(郑州)紫荆山百货董事长张根湘和记者分享了这样一条短信：“一个人的成功是因为他接受挑战，不断尝试，永不言败！他从不活在昨日的失意中，面对朝霞永远追求更好的明天。”

张根湘的32年商海经历是一部传奇，他干过个体，管理过私营企业，拯救过两个濒危的国有商企，其中最让业内人士称道的是，他和紫百的10年苦恋终于让这个郑州商业地标浴火重生。

采访张根湘时，他说最不愿意的就是回首往事，不是因为无话可说，而是过去“太难了”。如同文章开头的那个短信，军人出身的他坚韧、血性，从不愿沉湎在回忆过去的感世伤怀里，而是勇敢地直面现实，迎接更美好的明天。

过去终究无法忘记，关注郑州商业发展的人们会时常翻开尘封的历史。1990年7月，张根湘出任黄和平商场总经理。当时，拥有近千名职工的商场，一天的营业额却只有几万元。面对困境，张根湘做出决定，引进个体工商户和民营企业，并进行了劳动、用工、工资三项制度改革，商场职工能上能下，职工工资能高能低。这些吃螃蟹的革新举措使黄和平商场重新焕发了活力，延缓了它的衰落之路。

如果说对黄和平商场的治理只是牛刀小试，那么在拯救紫百时张根湘的大胆革新意识则发出了更加璀璨的光芒。1998年7月，张根湘接手了紫百，上任4个月后，他开始推行所有权和经营权分离改革模式，这种模式后来被省内知名经济学家定义为“蜕变式改革”。历经5年完善，2003年8月，该模式被我市确立为“紫荆山模式”。这种体制改革把紫百从死亡线上拉了回来，以崭新面貌重回公众视线。

有一种境界为历代文人所称道，“昨夜西风凋碧树，独上高楼，望尽天涯路。”一系列事实证明，张根湘的种种革新举措绝非偶然的灵感迸发，而是来自他的前瞻性思维。

直到今天，张根湘创造的“虚拟扩张”战略依然源源不断地为紫百赢得利润。

2007年9月6日，伴随着新加坡时计宝(郑州)紫荆山百货盛大开幕新闻发布会在中州皇冠假日酒店隆重召开，张根湘多年的努力终于“修成正果”，紫百从一个背着巨额债务包袱的国企变成了外资企业。而且改制最大程度照顾了职工利益，在他领导下的新紫百重新绽放活力。只缘身在最高层。可以说，张根湘此前的一系列具有预见性的举措为紫百的成功改制铺平了道路。

变身外企的新紫百化蛹成蝶，在2008年取得了不俗的销售业绩，在中国奥运年谱出了属于自己的强劲节拍。

在刚刚过去的11月，张根湘领导的新紫百创下了开业25年来的日销售新高，整个月的业绩让业内侧目。在全国的百货商场都遭受金融危机冲击，业绩大幅下滑的时刻，紫百却逆市起飞，创造了开业以来的最好销售。

据最新消息，已变身外企的紫百即将与国内零售业巨头大商签约，展开新的合作。张根湘和他的紫百虽已征尘满衣，但很快就要踏上新的征程了。

皇甫立志：立足郑州 志在中原

盘点10年来的郑州商业沿革，有许多人留下了足迹，只有其中的少数人成为了坐标，皇甫立志是其中最显眼的一个。

由最初的一家店，到今天统领一个百货企业集群，皇甫立志已经是省商界举足轻重的人物。他事业的前世今生，代表了郑州商业发展的两个阶段，无论哪个阶段，他都是行业内备受关注的焦点。

1997年，在郑州商业处于普遍的低潮期的年份里，金博大在一片争议声中开业。8年后，金博大从开业之初的1.6亿元营业额到2005年的近9亿元，一个举步维艰的本土商企，最终成为河南商业的一面旗帜，并进入了中国商业百强。其间，皇甫立志和他的经营团队功绩赫然。他独创了“租赁经营+卖场管理”的四统一经营模式，通过经营创新寻找出路，凭借营销创新持续发展，依靠品牌创新练好内功，实施资本联合再丰羽翼，使大商金博

大店成为郑州市乃至河南省先进商业企业的代表。

成为大商集团河南掌舵人后，皇甫立志用行动证明他享受这种变化，有了大商集团这个零售业巨头作为后盾，他非凡的商业智慧再次得以彰显，远大的商业气魄表现得淋漓尽致。

仅看2008年，1月29日，大商集团千盛百货漯河店开业，这是大商在河南的地级城市开设的第一家店。7月份，大商收购郑州正弘。9月初，大商宣布和许昌鸿宝进行战略合作。9月26日，大商新玛特郑州总店开业。另据最新消息，紫百和大商签约在即，新乡、开封等地市的店铺将在年前同时开业。

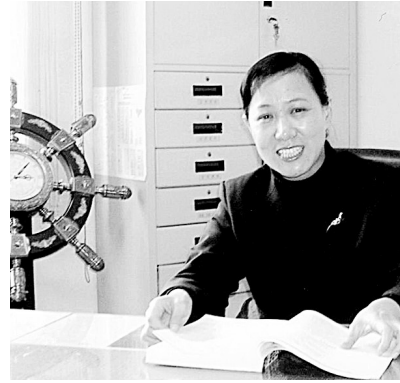
“2008是大商集团快速成长的一年，度过了磨合期之后，这一年中大商在河南找到了一种比较适合的发展模式，并为之不懈努力。”皇甫立志表示，这一年，我们开了很多的新店，同时店铺遍布了河南很多地市(郑州、开封、许昌、漯河、信阳、新乡等地)；这一年，



我的员工团队也是快速地成长，新店的顺利筹备、开业与团队是密不可分的；这一年，大商在河南的品牌阵容有了明显的突破，近40个国际知名品牌陆续引进；另外，这一年，郑州以及地市已经开业的各家店铺经营状况良好，尤其是在后半年经济状况不太好的情况下，这无疑让大商在河南发展的脚步更加扎实了。

皇甫立志主导下的大商在河南的“强悍”态势，不但给竞争者施加了很大的压力，也对整个郑州商业起到了推动的作用。许多业内人士认为，表面热闹的郑州商业，终于在强者的压力之下，进入了一个冷静积蓄实力的阶段。

朱赵霞：和郑百一起努力前行



力前行。”朱赵霞说。

据朱赵霞介绍，郑百现有1000多名职工，人尽其才，才尽其用，其中有文盲，有残疾人，大家各司其职，郑百没有因为困难丢下一名职工。今年年初，郑百响应国家政策，率先通过职代会制订了劳动合同，此前，员工带薪休假和女员工“三期”，早已在郑百执行了十几年。“其实我一直很为我们的企业和职工骄傲。有了像郑百这样的企业，才有了社会稳定。”

中原羽绒看郑百，中原毛衫数郑百。朱赵霞用这样两句非常直白的话总结了郑百的特色经营。近几年，郑百一直在强化自己在羽绒服和羊毛衫

方面的经营优势，基本上，每周的促销活动也都在围绕它们展开，春夏季反季甩卖，秋冬季折扣促销，逐渐让郑州的消费者形成了买羽绒服、羊毛衫到郑百的思维习惯。

在朱赵霞看来，除了错位经营，公司的组织架构也是郑百的一大优势。郑百是一个传统的国有大型商场，党员在职工里的占比非常高，而且一直在职工中发挥着模范带头作用。“2008年，我们经常组织党员参与学习，让党员知道自己和一般群众不一样，通过学习使光荣传统具有旺盛的生命力，使商场一直具有向前发展的活力和动力。”

自9月份以来，经济危机的风潮开始危及零售业，许多大型商场销售额剧减，一些应对不力的商场甚至同

面对今年下半年国内外严峻的经济形势，国内百货商场均受到了很大冲击。皇甫立志说：“我个人比较赞成‘危机’二字分开解释：危，危险、危急；机，转机、时机，危险的另一方面很可能是巨大的转机，危急时刻也总是环绕着各种各样的时机。对‘危机’的解释反映了我个人对于零售行业‘过冬’的立场——直面危机，用信心和行动开路，相信这个冬天没我们想象得那么冷。”据悉，大商已经整合出七条全国各个店铺在危机中有效的应对措施，包括和知名品牌加强沟通，加大促销力度，不断创新，形成自己的核心竞争力等。

出现了负增长。朱赵霞表示，这次经济形势的变化对郑百影响不大。一方面，郑百有50多年的历史，可以说见惯了风浪，公司早就形成一套应对困难行之有效的办法；另一方面，在人们的消费信心下降时，郑百的贴近民生、低价实惠的营销策略更易得到认同，因此客流量不减反增，“只有永远记住大众，立足大众，才会有郑百的繁荣。”据了解，10月份以来，郑百的客流量一直居高不下，销售额增长迅速。

朱赵霞表示，郑州百货大楼是一个具有50多年历史的老企业，曾有过辉煌的时刻，辉煌时不会骄傲，现在到了困难时刻，困难时也不会气馁。“困难时约不了企业发展的方向，我们会踏踏实实走好每一步，一步一个脚印地去做。”

蔡英德：零售业学无止境

蔡英德1968年从商，经历了台湾零售业的初创，至今整整40年；1995年来到郑州筹备丹尼斯至今，他在丹尼斯生活也已有13年。毋庸置疑，他是丹尼斯的奠基人之一，他和丹尼斯一起为繁荣郑州商业做出了巨大贡献。十几年过去，丹尼斯已经成为了他的生活中不可分割的一部分。

尽管已经遨游商海40年，蔡英德对百货业仍如大学刚毕业时一往情深。他表示：“零售业光业态就十几种，学无止境。在这个行业，没有最好，只有更好。”作为老总，蔡英德乐于亲自编写培训员工的教材，对于商场的许多理论都来自他自己经验的总结。1995年筹备丹尼斯时，招聘商场人员时除了财务，所有有过商业经验

的蔡英德一个都不要，他要的是一张白纸，他希望用自己的经验和知识使他们了解什么是真正的商业。

一旦认定就不会改变，生活中，蔡英德也是如此。虽然没人督促，可他一天每天早上8:30准时到办公室上班。在商场里看到他，从来是一身带有丹尼斯标识的工装。

到办公室后，秘书会为他泡上一杯咖啡，到9点多时再来一杯麦片，这习惯已经十年不变。午餐一般是在办公室解决，秘书会为他订好楼下的德克士的快餐，采访时，蔡英德拿出了亲自编写培训员工的订餐券。秘书小姑娘证实：“蔡总上周吃了四次德克士。”

在家里蔡英德不洗衣服不做饭，不会做家务，“台湾人一向认为，赚钱

才是男人的事。”平常最大的休闲就是看球。“提起足球，蔡英德顿时情绪高涨，他最喜欢的是德甲联赛，因为对各个球队都熟悉，遗憾的是现在电视台转播球赛的时间都太晚，往往到午夜时分。于是熬夜看球之后，他不得不在枕边放两个闹钟以免上班迟到。世界杯、欧洲杯等足球盛宴来临的时候，蔡英德甚至会专门飞回台湾，就为可以静下心来完整地欣赏比赛，对足球的痴迷可见一斑。

2008年，丹尼斯人民路店在河南已经走过11个年头，当年无名的店铺如今也成了行业龙头。蔡英德回忆，当初董事长王任生起意到河南发展零售业时，也没有想到丹尼斯会有今天的规模和成就。因此他这样描述了丹尼斯



的成长，“有心插柳，柳已成荫。”

2010年，丹尼斯的二七店有可能建成开业，“我认为，那时郑州商业的格局将基本奠定，谁来了也改变不了。”蔡英德语气淡然，但掷地有声。

崔涛：郑州市场仍有空间



“今年的七八月份我们就完成了全年的销售计划，虽然下半年增速放缓，但整体看来仍不错。”12月11日，河南世纪联华总经理崔涛对记者表示。

今年4月10日，世纪联华长江路店开业，当天营业额超过120万元，超出了除崔涛外所有中高层领导的预

料，在外界看来这当然是河南世纪联华的一件大事，崔涛却却说：“2008年，世纪联华没什么大事，对我来说没有惊喜。”语气平静，神情淡定。

零售业的业内人士都知道，价格战是超市竞争的最大法宝之一。“目前，我们的优势在于商品品种丰富，同时2009年我们将在保持原有优势的基础上，进一步加强商品的质量、物价的监管，并将2009年定为世纪联华的‘物价质量年’。”崔涛表示。据悉，2009年，世纪联华将会成立一个专门的部门对商品的价格进行严格的管控，每周都会对一些民生用品进行市调，为吸引消费，世纪联华还会对一些市民敏感的民生用品进行限价，在竞争时甚至会进行零毛利甚至负毛利销售。

据悉，因为金融危机，明年世纪联

华将会进行大幅度地减租。“我们在郑州已经经营了6年，拥有大量忠实商户，我们要设身处地地考虑商户的利益，只有这样，商户才会真正与世纪联华同舟共济。”崔涛同时表示，世纪联华开新店的计划有可能会放缓，但明年肯定会再开新店。

虽然一直在竞争中处于优势地位，崔涛却一直保持着冷静的心态，在他看来，郑州超市的未来发展趋势并不是以商品的丰富度来取悦消费者。“我们60%的消费者一周至少逛两次世纪联华，他们拥有比较充裕的时间，所以更丰富的选择让他们满意。但是随着经济发展，生活节奏加快，郑州人可能不再大量的时间逛超市，那时太多同类的商品只会让他们迷惑，每个档次只要一两种就可以了。”崔涛分析认为，“可是现在，沃尔玛来了郑州肯定

不会太适应。”

为了应对未来，崔涛领导下的世纪联华已经开始居安思危，未雨绸缪。2008年，河南世纪联华对超市人员进行了系统地培训，希望他们的管理思想能够从租赁经营向自营靠拢。在崔涛看来，虽然世纪联华的租赁经营模式在郑州市场有自身的优势，但同时也在存在着对商品管控力度不够的弊端，因此他要求今后要从“管人”向人、商品兼管发展。

一直只在上海购物的崔涛看来，目前的郑州商业还有很大的潜力，例如一些功能性的专卖店有待出现，他希望能够能够在政府的带动下，同河南的所有商业同仁共同努力，为进一步繁荣郑州商业做贡献，“相比一线城市，郑州零售业还有太大的发展空间，我们还需不断努力。”

郑州商业有今天的繁荣景象，许多企业和个人都做出了自己的贡献，他们的每一个试探的脚步都成为郑州商业前进的动力。我们可以列出一串闪光的名字，仅在响彻全国的第一次商战中就有晋野、王遂舟、李自强、丁福森、刘家万……

今天，郑州商业又发生了翻天覆地的变化，其中的风云人物已经创造了属于自己的时代。