

# 2006商业盛典

## 王任生 丹尼斯集团董事长

1997年11月16日,创办丹尼斯百货,以其商品的高品质和合理价位赢得了顾客青睐。1998年6月27日,丹尼斯量贩顺利开业,王任生结合本地情况引进台湾百货经营模式与管理模式,促进了当地零售业综合管理水平的提升,并开创了百货店与量贩店错位经营的复合型模式。百货店商品侧重时尚、品牌形象,量贩店商品则侧重民生必需品、日常生活用品,向人们展现全新的消费观念和都市时尚。

如今,经过多年的发展,丹尼斯旗下拥有百货店、大卖场、便利店及物流中心等多种业态,形成连锁规模优势,也实现了当初投资零售业的初期目标。在新一轮流通业竞争的风浪中,丹尼斯能化挑战为动力,视竞争为机遇,在多次商战中脱颖而出,并且在河南零售领域一直名列前茅。

## 皇甫立志 大商郑州新玛特购物广场有限公司董事长

独创了“租赁经营+卖场管理”的四统一模式的经营,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。带领公司员工使商场的销售额由1.7亿元提升至10亿元,10余年间他带领一大批商业精英创造了多个商业奇迹。2006年加盟大商集团,使商场平稳过渡,顺利运营。

## 张根湘 紫荆山百货总经理、党委书记

1998年至今在郑州紫荆山百货任总经理、党委书记,曾获“新世纪中国百名优秀改革人物”、“中国十大杰出经理人”、“中国企业改革创新十大风云人物”、“中国商业优秀创业企业家”等荣誉称号。

多年来,他开拓创新地出台了一系列超乎寻常又卓有成效的经营、管理、服务举措,促使紫百经营实效和管理水平发生了重大变革,创造了突出的创业业绩。尤其是2006年针对郑州市场风云变幻,创新市场战略,突出主题经营。确立了紫百“礼品百货,尊贵消费”的经营定位,针对不同消费对象,调整经营策略,转变竞争观念,实施经营布局的良性调整,用自己的行动和成绩给精品商业作了一次全新的定义。

## 李和平 北京华联河南商厦总经理

自2001年进入北京华联集团,负责集团在郑州的选址、拓展门店工作,2002年8月北京华联以全新形象开幕纳客,重新激活二七商圈,掀起“二次商战”,也进一步提升了河南商业在全国零售业的地位。

在李和平的带领下,北京华联积极进取、勇于开拓,坚持不断的品牌调整,推行OEC三大管理系统和团体战斗的狼道精神,使北京华联更具凝聚力、创新力;实行与供应商为合作伙伴的双赢战略,赢得广大供应商的认可和支

## 申仕禄 郑州市长城房屋开发集团有限公司董事长、中原商贸城董事长

2000年,在碧沙商圈处于萧条凋敝之际,申仕禄提出复兴碧沙商圈,振兴西区经济,并以雕山塑水的决心和气魄投资10亿元,拉开碧沙商圈改造复兴的序幕。2002年投资3700万元兴建公益事业——碧沙岗商业步行街,2003年建成4.8万平方米的中原商贸城并成功开业运营,安排就业人员近3000名,拉动了西区消费,提升了西区商业品位。2006年,中原商贸城经过全面调整,将女装扩至两层,又将五楼定位为精品家居,中原商贸城真正屹立于碧沙商圈。



王任生



李宏强

成败荣辱,商界沉浮,风云际会,恩怨情仇。锻造着一批商界风云人物,他们执著于提升企业核心竞争力,推动着中原商业进程;他们倾力于领导企业变革,并以骄人的增长业绩和前瞻性的战略眼光,引领行业方向;他们挥斥方遒,在中原商界塑造了充满个性的影响力和推动力!



皇甫立志



杨旭东



张根湘



施金财



李和平



孟庆岭



申仕禄



姜克生

# 2006年度十大风云人物

## 李宏强 正弘国际名店总经理

在1997年成立之初加入正弘团队,是河南正弘国际品牌销售有限公司培养的新一代职业经理人。在伴随正弘国际名店茁壮成长的近10年里,李宏强为公司的市场定位、业务拓展、品牌招商立下了汗马功劳;2002年初,李宏强凭借超前的管理理念在河南省内首次推广百货公司绩效考核管理,为正弘百货的管理升级迈出了惊人的一步。李宏强在市场营销运作当中更是善于把握细节、运筹宏观。2006年,独具慧眼的李宏强更是以独特的眼光、魄力实行VIP专属“第六区”,成为河南省精品商业界中谈论的一段佳话,更是开创了市场营销一个新的里程碑。

## 杨旭东 原河南世纪联华超市有限公司总经理

2000年,杨旭东参与联华大卖场的筹备工作。这是联华创建的自己的第一家大卖场——上海浦东超级购物广场。他与同事们一起创下了该年提前开店的奇迹。而他在工作中摸索出来的企业文化方面的理念设计,不仅在浦东大卖场起着举足轻重的作用,而且在其随后所到的世纪联华各地卖场都得到了广泛的应用,成为联华管理理念的基础。2002年,杨旭东被调到郑州任河南世纪联华超市有限公司总经理,如今世纪联华在郑州已有多家大卖场,成为郑州连锁业的旗舰。不同的经营管理模式就会产生各异的经营结果,他一直在强调贯彻着一句话——三流的企业卖产品,二流的企业卖技术,而一流的企业卖的是品牌,世纪联华就是在打造品牌。

## 施金财 佻多百货董事长

1995年起开始在零售业滚打,有不菲业绩。2002年创立家易家公司。旗下家易家服装量贩及家易家羽绒服广场本着“名牌低价仓储式销售”的经营模式,目前已成为国内知名专业连锁企业,在郑州,也成为市民首选的购物场所之一。2006年,携香港佻多百货进入郑州,创建佻多国际皮革广场,作为内地经营面积最大的皮革商场,成为年度商业新的亮点。

## 孟庆岭 郑州市商业高级技工学校校长兼副书记

在他出任郑商高级技校校长短短6年的时间里,就使一个长期徘徊不前的郑商技校,一跃成为河南省乃至全国技工教育系统的排头兵。在校生由6年前不足300人,发展到4000多人,将一所不起眼的小技校发展成为国家高级技工学校、河南省示范性技工学校。

他本人先后荣获“全国商业科技创新人物”、“全国商业尊师重教模范”、“全国商业突出贡献人物”、“河南省职业教育先进个人”、“河南省优秀教育工作者”、“郑州市教师标兵”、“郑州市优秀共产党员”、“郑州市职业教育十佳职工”、“郑州市五一劳动奖章”“郑州市先进政协委员”等多项荣誉称号。

## 姜克生 河南元通纺织城有限公司副董事长兼总经理、中国元通纺织城项目主要负责人

1995年1月至1997年12月在河南佳乐房地产有限公司担任副总经理兼工程部经理;1998年至今创办河南佳乐装饰工程有限公司并担任董事长;2005年6月成立河南元通纺织城有限公司,担任副董事长兼总经理职务。18年来,一直从事建筑业、地产业的主要管理工作。从目前看来,中国元通纺织城正在逐步取得阶段性的胜利。但中国元通纺织城的开发建设,对于姜克生来说,目前才仅仅是开始。接下来,他还需要不断兑现自己做出的承诺。而这这就要求姜克生与河南佳乐必须坚定不移地走下去。

本版文字 冯刘克  
(排名不分先后)