

商业回顾 荣耀五年之商业历史回顾

# 为了记忆,开始遗忘

□晚报记者 刘渊 祁京/文 见习记者 赵楠/图

时间,永远疾驰在通往明天的道路上,不肯回头。而记忆,则像一道深深的划痕,在证明着前者走过的历程。5年时间里,郑州商业发生了翻天覆地的变化,这变化让人欣喜,又让人有些伤感。回望我们和这个行业5年的厮守,我们才发现,那一个个鲜活的人物,他们跌宕起伏的个性,就像一个个路标一样,让我们回到过去,与温暖的未来相逢。

## 那些去者的背影

**孟忠焕:梦醒之后**

大概是正应了自己名字的谐音,从快速扩张到在黎明前关张,孟忠焕和他的凯利农真像是做了一场大梦,如今这场梦遗留下来的唯一印记,就是在紫荆山路上的那家已经关门很久的店面。

先前以加工蒜片起家的凯利农,在毫无零售经验的情况下,贸然进入商业零售领域,且把摊子铺得很大,最终折戟沉沙,这样沉痛的教训,为郑州商业再次敲响了警钟。

虽然动用了一切关系,但我们已经无法再联系上孟忠焕。几年前的那场风

波,给他留下的,应该不只是一场梦。

**叶腾华:相忘江湖**

叶腾华曾雄心勃勃地预言:两年内把汇龙城做成郑州商业的龙头。为此,他给汇龙城设计了一个“大百货”的蓝图。然而,叶腾华的雄心壮志还没有来得及施展,时隔不久,汇龙城购物中心一楼大厅就出现了“换季产品大甩卖”,部分商户开始“忍痛割爱”低价处理产品。紧接着,汇龙城就开始关门停业。而叶腾华接受《郑州晚报》记者采访时说出的那句“如果干不成,就被商界所‘除名’”的预言不幸一语成讖,而在他之后,汇

龙城两次关门,给郑州商业留下了尴尬的一笔。

**王驾宇:归来去兮**

重新出山创建“家裕电器”的时候,永乐一位高层和王驾宇打趣说:“你怎么只把‘螃蟹壳’卖给我们,还留条‘螃蟹腿’往市场爬呢!”这个笑话对王驾宇如今的做法描述得很贴切,连他自己都是每想每笑。

事实上,业界对王驾宇再造家裕可以理解为他对家电眷恋的情结,但同时很多人会问:“家裕会不会是‘通利二号’?它的命运是否又是被当作商品?”

虽然没有人再会看好草莽英雄王驾宇,但这个祖

籍山东菏泽,爱吃水果胜过吸烟的商人是不会永远甘于寂寞的。

**杨旭东:河南5年**

5年前的冬天,上海青年杨旭东来到郑州,开始了他和河南世纪联华的扩张之旅,他不知道未来会发生什么事情,那个时候,他也许没有想过4年后,在将近不惑之年离开这个舞台。

在郑州的商战中,杨旭东曾是一员虎将,在与丹尼斯、家世界、家乐福的拼杀中,世纪联华已经确立了自己的地位,就在一场场残酷的商战之中,杨旭东和他的团队得到了锻炼,也付出了自己该付的代价。

## 那些来者的面孔

**大商集团:高举高打**

大连人的口音在整个东三省都是一个另类,那种“海蛎子味”,那种冲劲注定了他们也将是郑州市场上的一个另类。

4个多亿收购金博大,签下国贸中心,打破丹尼斯品牌垄断……这些看上去咄咄逼人的举动背后,是对自身实力的自信。而大商的强硬,不但给丹尼斯施加了很大的压力,也对整个郑州商业起到了推动的作用。表面热闹的郑州商战,终于在强者的压力之下,进入了一个冷静积攒实力的阶段。

**沃尔玛:犹抱琵琶**

“沃尔玛终于来了,2006年8月15日,沃尔玛

在郑州民主路举行了奠基仪式,21个月后将在这里成为省会的一座标志性商业建筑。”当媒体热情甚至有些过度地歌颂沃尔玛的时候,人们突然发现,这个全球零售巨头仅仅在郑州露面一次之后,就又蛰伏了下来。

对于渴望和世界接轨的郑州人来说,沃尔玛就好像心灵木桶上的最后一块短板,而几年时间的悬而未决,则让这种等待更加焦急。无论沃尔玛出于一种什么样的考虑,可以欲知的是,在郑州这块商战焦土上,没有人可以万花丛中过,片叶不沾身。

**大上海城:美好愿景**

32万平方米是什么概

念?想象一下,32人躺在地上是多么壮观的情景,你就会知道一个32万平方米的商业地产有多疯狂。

中国最大的豪华影城和时尚书吧、时尚休闲运动城,中国首家收集博物馆、郑州最大的美食广场、郑州情景音乐餐厅河南首家家电高端卖场国美旗舰店——这些固然值得骄傲。但是,他们显然不是撑起32万平方米商业地产的真正英雄。

**商业地产项目:不再点名**

到2007年,郑州的商业地产涌现出郑州国贸中心、大上海城、建业置地广场、宝龙城市广场、天旺广场、东方国际家居广场、元

通纺织城等众多项目,每个项目的建筑体量从7万平方米到48万平方米不等。而目前入住人口只有13万余人的郑东新区CBD区域,已建和正在兴建商业地产项目总规模就有200万平方米之多,其中商业设施的规模在100万平方米以上,二七商圈新兴的商业项目规模也在50万平方米以上。

由于还将继续关注,所以对于增速超过90%的郑州商业地产,我们不想做过多的评价。只是要提醒那些不冷静的开发商和投资者,商业地产,若没有商业的介入,连地产都不算。

## 那些未来的憧憬

**王任生:渴望年老**

71岁的王任生有个愿望,那就是要在2006年的时候,为自己过去的70年画一个句号,好让丹尼斯获得一种前进的力量。而这,其实就是丹尼斯的商业帝国梦想。对于时尚的消费者来说,生活在郑州可以不吃烩面不尝水饺,但却不能不逛丹尼斯。这已经是王任生成功的第一步,而接下来,他的发展目标依然很远大,不但要继续让丹尼斯成为多业态同步发展的商业巨头,还要扩展到食品制造业,王任生最为得意的是他

的豆制品厂、面食厂和正在建设中的肉加工厂,这个以制造业起家的商业大亨,正在用自己的方式将商业和制造业紧密地联系起来。“这样我就可以更好地结合河南的特点,服务于河南。”王任生说,到了2008年,丹尼斯的职工要超过3万人,真正实现自己多年许下的对河南报答的心愿。

**皇甫立志:士的精神**

金博大的一位工作人员说,他们觉得皇甫立志和大商新玛特都在尽力摆脱金博大和黄建风的影子,这从近期他们强调“大商”品牌的认知

度就可以看出。对此,皇甫立志认为,他对待新老公司的心情一直是矛盾的,“既有过去的自豪,又有对新公司的期望”。这种矛盾对于皇甫立志来说,是一种压力,也是一种动力。皇甫立志透露,大商集团派到郑州的40人团队已经撤离,现在和总部所有的业务都是他在处理,“每个月我都要回大连一次,感觉就像回娘家一样。”

因为皇甫立志,我们才相信中国文化中的最好的精神传统:“士”要做他应该做的事,而不只是喜欢的事。

**申仕禄:痴心不改**

“有时候,我觉得我在做这些工作时异常的孤独,就像置身于一个空旷的场地上唱独角戏一样。”作为郑州西区复兴的最早身体力行者,申仕禄的守望显得更加孤独而有意义,而中原商贸城的成功,则是对申仕禄孤独的最好的报答。

“老申”作为申仕禄的代名词在业界被作为“故事”广为流传,但当你和他面对面时,你会发现这个“本色”的企业家还有点神秘,因为他有太多富有传奇色彩的经历。

