

新世纪十年见郑

活以亭题

酒店高管恋上新区

郑东新区正不断吸引大批第三产业入驻,这不仅是郑东新区的发展定位,踊跃而来的投资者对郑东新区的未来前景,也都怀着美好的展望。

两次郑州之行:从“有点怕”到“惊讶”

出生在南方的赖国新儒雅、健谈,步入酒店业已有26年。其中,在总经理岗位上任职时间就达18年。未出任中油花园酒店总经理之前,赖国新与河南的第一次“亲密接触”要追溯到1997年。赖国新直言不讳地说:“河南当时给我留下的印象并不好。”

2009年4月接到总公司的任命后,长期在南方“安营扎寨”的赖国新坦言当时“有点怕”。10多年后,再次踏足河南,郑东新区的美景让他对郑州甚至河南彻底改观。“第二天,我在CBD附近转转,看到马路这么宽,绿化带这么多,别说在南方,就是在新加坡也非常少见。”赖国新欣然接受了新任命,“抛弃”了在深圳的工作,一门心思投入到了中油花园酒店的筹建当中。

中油花园酒店,带动郑州高端酒店发展

赖国新并非“头脑一热”就兴冲冲地来到了郑东新区。经过前期的市场调研,赖国新看到了这里的发展机遇:“据我所知,河南的五星级酒店寥寥无几,不单是郑东新区,整个郑州对高端酒店都存在很大需求。”

“作为第一家进驻郑东新区的五星级酒店,中油花园酒店扮演着‘领头羊’的角色。作为一个管理者,我个人承担着很大责任。”深感责任与压力的赖国新,从酒店策划、安排到管理一直全程跟进。为了配合郑东新区的定位,中油花园酒店配套设施投入后,从设计、装修到员工安排都是按照国际五星级的标准。无论是硬件还是软件,与同行相比,都是佼佼者。

开业6个月协议客户1500家,好环境坚定发展信心

说到酒店的发展,赖国新说,刚刚开业6个月,中国银行、农业银行、广发银行、平安保险、东风日产、中铁集团、三星电子等众多知名企业在这里举办客户答谢和新品推介会。“今年1月至今,酒店总接待人数近3万人,最高峰的一天接待上千宾客。宴会厅自1月份至农历新年都没休息过,预订时间从半个月提前到1个月。截至目前,中油花园酒店已经有1500家协议单位。”

赖国新坦言:“郑州市和河南省都十分重视商务旅游的发展,作为郑东新区第一家五星级酒店,我们已经打下了一定基础。按我从事酒店行业的经验来看,郑州便利的交通、丰厚的文化积淀都会吸引越来越多的人来河南。作为游客了解郑州和河南的窗口,郑东新区必将吸引更多的客人。这也为酒店业的发展带来更好的前景。”

晚报记者 马燕/文 赵克/图



赖国新
中油花园
酒店总经理

讲述人



我走时东区还仅仅是一个框架,正在建设,脚手架林立,才仅仅6年时间啊,一座现代化新城就拔地而起了。

——2009年6月18日,中共中央政治局常委、国务院副总理李克强在参观完郑东新区后兴奋感慨。

2007年3月4日晚元宵焰火晚会(主会场)在CBD文化广场举行。

2007年4月26日第二届中国中部投资贸易博览会在郑州郑东新区隆重开幕。

2007年5月26日河南农业银行迁入CBD外环高层郑东大厦办公。这是郑东新区CBD第一家正式进驻办公的大型国有银行。

2007年6月郑东新区建成的第一所完中——河南省实验学校郑东中学面向全省招生。

2007年10月26日郑州综合交通枢纽配套工程奠基仪式举行。

2008年会展业渐成气候,国际会展中心先后承办了100余次大型展览和会议。

2008年引进省级重点企业总部10家,世界500强企业分支机构4家,中国500强企业5家。

2008年累计开工建设道路243公里,通车里程达到219公里,在建道路45条(段)。

2008年新建、扩建学校3所。

2008年年底CBD共进驻项目70个,69个已开工建设,44个投入使用,入住人口突破2.7万人。

初到麦德龙商场,有些硬性规定让人难以理解,比如,禁止1.2米以下的儿童进入卖场,显示带有顾客姓名的“透明”收银单,严格实行“会员制”等。不过,当它走进郑东新区,为越来越多的郑州人乃至河南人提供服务时,它却受到了欢迎和追捧。麦德龙郑州商场的开业不仅填补了郑州市在自助式批发业态的空白,也成为麦德龙向中原地区拓展的里程碑和支撑点。

会员对麦德龙情有独钟

3月27日上午,自己经营一家小公司、家住运河上郡小区的林女士开车去麦德龙商场购物,这是她每周例行的“功课”。“我平时除了打理自己的公司,还要带孩子,时间很紧张。在这里购物能够满足工作和家庭的需要,比较方便。”

不过,每次购物她从没带儿子来过,因为麦德龙有条规定,禁止1.2米以下的儿童进入卖场。麦德龙的理由很严谨:因为作为一家大型仓储式商场,需要进行叉车作业,补充货品,而1.2米以下的儿童恰恰是在叉车驾驶员的视觉盲区。

经过一上午的忙碌,“扫完货”的林女士终于来到收银台前。“开始的时候不太愿意,因为我的名字总是重复出现在每一张收银单上。”记者在林女士的“透明”收银单上看到,上面详尽地排列着她所购商品的名称、单价、数量、金

额、日期和顾客信息等。其详细程度甚至连每包卫生纸的卷数都有说明,“现在已经习以为常了。这比较符合西方人的严谨思维,也是我们顾客保障自身权益的一种手段。”

麦德龙来到郑州已6年

不止是林女士,郑东新区的不少居民都已经习惯了“麦德龙方式”。新区人对它的喜爱源自麦德龙自身的实力和优势。作为全球第三大贸易零售集团,德国麦德龙于1995年来到中国,与锦江国际(集团)有限公司合作,建立了锦江麦德龙现购自运有限公司。1996年,麦德龙在上海开设了它在中国的第一家现购自运制商场,截至目前,麦德龙在中国开张了43家商场。2004年,麦德龙入驻郑东新区。

商场专业客户已超过10万名

麦德龙和郑东新区实现“珠联璧合”后,不仅带动了区域经济发展,还促进了当地就业及对商业人才的培养。问及麦德龙在河南市场的经营状况时,麦德龙商场总经理吕波用客户数量回答了记者:“麦德龙郑州商场于2005年10月20日在郑东新区正式开业,为超过10万名的专业客户提供2万多种优质商品和专业服务。”

说起对郑州以及对河南的投资环境感受,吕波坦言:“郑州是国家重要的开放城市和重要的商贸中心城市,我们对郑州的未来充满信心。”

晚报记者 马燕



郑东新区会展中心的工作人员正在准备商务餐会

晚报记者 常亮 图

和新区珠联璧合的“龙”



吕波
麦德龙商
场总经理

讲述人