

1997年11月,丹尼斯在河南郑州落下第一颗棋子。至今,已走过14个年头。作为河南商界的A380,目前其自建面积达188万平方米,相当于18个如意湖那么大。

近日,记者与这架“空中客车”的“机长”蔡英德(丹尼斯集团总经理)对坐畅聊,他说:“2011年丹尼斯的发展,够稳、够快、够和谐。”

晚报记者 王一品 周倩/文 赵楠/图

2011 丹尼斯 高速起跑稳发展



丹尼斯集团总经理蔡英德

“未来5年的自建项目将是过去13年的两倍”

“2011~2015年,是丹尼斯集团的高速发展期,预计这5年的自建项目将是过去13年的两倍。到2013年,丹尼斯在全省的布局将达到22家百货、53家大卖场、130家便利店。”

一支香烟过后,蔡英德说,“2011年,作为高速发展的头一年,市场网店的扩充是最重要的,所以丹尼斯今年主攻的几乎全是大项目。”

“便利店基本达到100%自己配送”

据了解,2012年,丹尼斯计划开12家大卖场、60家便利店。那么,确保其稳健发展的关键点是什么?

“便利店是最能直接感受到城市情绪的地方,它伴随着都市的呼吸。未来的郑州,便利店必然会达到一定规模,这是向大都市发展的基础表现。当便利店遍布城市的各个角落,它就必须100%自己配送,才能保证供货和销售渠道的畅通。”蔡英德介绍,“目前,丹尼斯已基本达到标准。”

业绩破百亿,每天都能卖0.3亿元

截至12月初,丹尼斯集团旗下的零售业态销售业绩已破百亿,预计今年全年的业绩应该会锁定在108亿元。平均到365天上,就意味着丹尼斯每天都能零售0.3亿元的商品。

“我们的业绩每年都会增长35%左右。”按照蔡英德的说法计算,两年后丹尼斯的年业绩大约为200亿元。



员工们“享受”于丰富的企业文化活动



丹尼斯大卖场节前备货有序



丹尼斯集团人才济济



丹尼斯人民店已做足圣诞准备



丹尼斯每次运动会都会涌现出“英雄团队”

以“一拖三”模式稳步扩张

正是有了稳定的业绩支撑,才会有稳步的扩张。

还记得10年前,丹尼斯省域化发展的第一个时期,向来都是大卖场先行,试水之后百货才出击。而今恰恰相反,丹尼斯每进驻一个新地方,必是采取“一拖三”的模式,即一家百货店带三家大卖场。

“如今的竞争形势已不容许单兵作战,要扩出去,得布网而非布点。”蔡英德表示,“开的门店越多、布局的地方越多,困难和压力也就越大。这么多年来,丹尼斯之所以可以找到一个属于自己的路稳健发展,主要归功于‘和谐’。我们既有精品百货,也有流行百货;既有量贩店,也有便利店;既有Shopping Mall,也有物流中心……现在甚至更多元化,连家具也有了。可以说我们所有的零售业态都在自己的掌控中,就算遇到强劲的竞争力量,对方最多也只能在局部有所冲击,不可能瞬间击垮我们。”

有望冲出河南,覆盖邻近城市

丹尼斯在稳中求胜,还体现在谨言慎行、不盲目扩张上。当初进入河南市场时,丹尼斯就定下了暂不出河南的计划,十几年来也的确是这么做的。

“未来,丹尼斯将以百货为基础、大卖场为重点、便利店为补充、物流为中心,充分发挥多业态集团的经营优势,继续做强做透省城市场。然后适时向已经可以布控到的周边城市发展,冲出河南。”蔡英德介绍,“徐州、襄樊等邻近城市是我们的首批目标,目前尚没有大举开拓其他省外市场的计划。”

“企业遭遇用工荒,其实是件好事”

说到“得”,蔡英德认为2011年丹尼斯的发展够稳、够快、够和谐。当提及“失”时,他也坦言:“我们和很多商企一样,也面临种种压力,比如遇到了用工荒。”

不过,在蔡英德看来,这反倒是件好事。“第一,企业遇到的压力越大,反弹的力量也就越大。第二,用工荒让企业更加重视员工的技术性、专业性,也更加尊重员工所付出的劳动。”

“问题出现后,丹尼斯会静下来去思考该如何达到真正意义上的专业化、高效率。比如说大家要一起步入Shopping Mall时代,那么到底什么才叫Mall呢? Mall只有一条动线,在英文里,它就是一条街的意思,从这一边可以直接望见那一边,和传统百货的平层完全不是一个概念。而我们身边,有太多人泛泛地把它理解为大而全,等同于一般意义上的购物中心。至于从业者,无论是蓝领、白领还是金领,都需要不断提高自身的专业技能。”蔡英德认真地说,“即将开业的丹尼斯七天地之一、二天地,是我们精心设计了很久的Mall,下周大家去看看就明白了。”