

天南地北景宁人

山里人的老板梦(下)

□文/小溪边



去了,未来的竞争,是体系的竞争、是联盟的竞争。

他以最大的热情支持景宁商超联盟的成立,并出任监事长、常任理事。

联盟启动后,他带领西安商会的同乡们全力支持:主动承接联盟第一期高级经理培训班,带头采购联盟供应链鲲宝水产品,带头支持鲲宝供应链优选公司建立数字化平台……

有人问他:“你自己生意已经做得很大了,为什么还要花这么多精力搞联盟的事?”

他笑着说:“景宁人在外开超市,单打独斗的时代过去了。联盟就是咱们的‘家’,把这个家建好了,咱景宁商超才能在更大的舞台上站得住,叫得响。”

顿了顿,他又说:“你别看我现在有14家店,在西安也算站住了脚。但跟那些大的连锁超市比,我们还是很弱小。如果我们景宁人能联合起来,供应链共享、信息共享、经验共享,那就不一样了。几千家超市加在一起,那就是一个巨无霸。到时候,我们去跟供应商谈判,去跟平台合作,腰杆子就硬了。”

他说这话的时候,眼里闪着光。那是梦想的光。

接续奋斗 逐梦前行

回望叶英雄走过的路,从闽北深山到古都西安,从收香菇的小商贩到景宁商超领军人物,这不仅仅是一个人的奋斗史,更是一个时代的见证。

他的经历,从侧面生动地展现了景宁商超人的为人和经营之道。他的人生故事,既是其独特人格魅力的体现,也是景宁商超人重信义、讲义气的集体群像,更是我们这个伟大时代涵养奋斗者的最好证明。

有人问他:“你觉得自己成功的秘诀是什么?”“那有什么秘诀,就是四个字——吃苦、讲信。”他说,“还有一点,就是朋友。我这辈子最大的财富,不是我这些超市,是我交的这些朋友。我有困难的时候,是他们拉我一把;我有机会的时候,第一个想到的也是他们。做生意,做到底,就是做人。”

再问他:“你对未来有什么打算?”他说:“超市要继续开,但要开得更精、更精。联盟的事要花大力气推,这是景宁人共同的事业。还有,就是多做点善事,多帮帮那些需要帮助的人。”

顿了顿,他笑了:“我这个人,现在没什么大的理想,就是想,把手里的事做好,把身边的人照顾好,把要帮的人帮一把。这辈子,就够了。”

他说得轻描淡写。这是一个山里人的老板梦,也是一个时代的奋斗者之歌。

正是改革开放的伟大时代,让一个山里孩子可以自由地追寻“当老板”的梦想;正是市场经济的澎湃浪潮,让一个讲信用、懂人情、能吃苦的普通人可以在商海中站稳脚跟;正是中国共产党的坚强领导,让千千万万个“叶英雄”在各自的赛道上奋力奔跑,成就了属于自己的高光。

他的故事,是景宁商超故事中浓墨重彩的一章,也是这个伟大时代赋予奋斗者的最好注脚。

他的故事,还在继续,景宁商超联盟的蓝图正在展开,大旺城连锁店的转型升级也还在继续进行着。走出大山的景宁人也像他一样,在商海中继续打拼,去追寻属于自己的老板梦。

(全文完)

几起几落 主业回归

生意越做越大,场面越铺越开,叶英雄的胆子也大了起来。

凭着多年积累的人脉资源,他开始涉足砂石料厂等领域。他想,自己有朋友、有资金,做啥不成?于是,他大笔一挥,投钱进去,准备大干一场。

然而,幸运之神不会永远青睐同一个人。砂石料厂的经营,远比他想象的复杂。环保检查、土地纠纷、运输成本、市场波动……一个个问题接踵而至,让他焦头烂额。最后算下来,亏了不少钱。

但这还不是最致命的。

更大的危机接踵而至。在投资建设第二个商业综合体——大旺城时,他和朋友合伙投入了5000多万元,超过了预算2000万元,账上的钱像流水一样往外走,进来的钱却寥寥无几。突如其来的疫情也不知道什么时候是个头,他几乎喘不过气来,经常夜不能寐。

这段时期,是他人生中最难熬的日子。有时候,他坐在窗前,看着外面的万家灯火,心里空落落的。他想起了父亲,想起了那个冬天,想起了父亲说的“不要灰心”。

就在他最困难、最危急的关头,是朋友向他伸出了援手。他早年鼎力帮助过的、在西安的景宁同乡——一群朋友。他们听说叶英雄遇到了难处,二话没说,直接借给他现金,并帮他担保贷款,帮他渡过了人生中最惊险的危机,保住了大旺城的事业。

叶英雄后来回忆起这件事,眼眶总是红红的:“那时候能借的地方都借了,能想的办法都想。商会对一夫来找我,把钱往我桌上一放,说‘英雄,拿去用,不着急还’,我当时眼泪就下来了。”

在朋友的继续帮助下,大旺城的生意渐入佳境,危机总算渡过去了。

这一次起落,让叶英雄彻底想明白了一个道理:人不能太贪,不能什么都想做。你最懂什么,最擅长什么,最能兜底的什么,你就老老实实做什么。别这山望着那山高,别吃着碗里看着锅里。

他终于想明白了:自己最懂、最擅长、最能兜底的,还是商超。

“开超市是门技术活,但也是一门最能稳扎稳打的生意。”他对身边的人说,“你把它研究透了,每个店每天多卖三五万,都不是难事。没有什么项目比这个更方便、更挣钱、更稳当了。”

此后几年,他专心致志深耕超市行业,心无旁骛,一门心思扑在上面。到目前,大旺城旗下的3个综合体、14家超市,年营业收入突破3亿元。

抗疫逆行 大义担当

2020年初,新冠肺炎疫情席卷全国。

西安,这座千万人口的大都市,按下了暂停键。街道空了,店铺关了,整个城市陷入前所未有的寂静。但在这寂静的背后,是无数人在拼命奔跑——医护人员、社区工作者、志愿者,还有那些保障城市运转的保供企业。

叶英雄的大旺城超市,就在其中。当时,一家国有大型企业紧急求助:数千名员工需要闭环管理,但缺少床和被褥。没有床,员工怎么休息?没有被褥,员工怎么过夜?企业负责人急得像热锅上的蚂蚁,到处打电话求助,可特殊时期,哪里都缺物资,哪里都拿不出来。

最后,电话打到了叶英雄这里。

他听完情况,二话没说:“我来想办法。”

挂了电话,他立刻发动所有渠道——认识的供应商、合作的朋友、商会的同乡,一个电话接一个电话地打出去。有的供应商说没货,他就问“谁有货”;有的说价格翻了好几倍,他说“价格不是问题,先拿到货再说”。

那天,他打了上百个电话,嗓子都哑了。到了晚上,他终于凑齐了1000多张床和1000多套被褥。他亲自盯着装车,连夜送了过去。当车队抵达企业门口时,对方负责人感动得半天说不出话来。

叶英雄摆摆手:“别谢了,先安排员工休息吧。”

与此同时,他积极响应省商务厅的号召,发动旗下所有超市和景宁人开的超市,坚持

平价保供。那时候,有些超市趁机涨价,一把青菜卖到几十块钱。但叶英雄的超市,价格跟平常一样,一分钱不涨。他说:“这个时候涨价,那不是做生意,那是发国难财,我叶英雄干不出这种事。”

机关部门、国有企业的抗疫物资和生活所需,只要找到他,他想方设法送到。口罩、消毒液、防护服、大米、面粉、食用油……只要能搞到的,从不讲条件,从不谈价钱。

但最让他挂心的,是那些被隔离在家、少吃少喝的普通老百姓。

封城期间,很多小区出不去,线上平台又抢不到菜,一些居民家里真的断了粮。叶英雄安排员工为周边小区送货上门,风雨无阻。员工们穿着防护服,一袋一袋地把菜送到小区门口,有时候一天要跑几十趟。

有一天,员工告诉他,一个独自被隔离在家的大学打来求助电话,家里已经快断粮了,一个人在屋里,不知道该怎么办。

叶英雄听完,沉默了几秒钟,然后只说了一句:“送。一日三餐,连日常生活用品,全都免费送上门,一直送到他解封为止。”

从那一天起,那个大学生每天都能收到大旺城员工送来的饭菜和生活用品。早餐有牛奶面包,午餐晚餐有荤有素,还有水果、零食、卫生纸、洗发水。大学生在电话里哭了,说:“叔叔,我从来没有遇到过这么好的人。”

那个大学生至今还隔三差五发微信感谢他,他的父母更是从外地打来电话,执意要当面道谢。叶英雄在电话里说:“不用谢,不用谢,孩子一个人在外面,家里肯定担心。我们就是做点力所能及的事。”

他说:“不能要人家的东西!特殊时期,帮把手是应该的。我要是收了钱,这辈子心都难安。”

那段时间,他的公司还负责一个重要卡口的值班民警送餐。一日三餐,顿顿不落。早上五六点,员工就开始准备早餐;中午顶着大太阳送午餐;晚上八九点,最后一餐才送到。民警们在寒风里站一天,能吃到一口热乎饭,都感动得不行。

有人问他图什么,他说:“国家有难,匹夫有责。我们这一代人吃着国家发展的时代红利,从大山里走出来,在城市里扎下根,靠的是什么?靠的是国家好、时代好。现在国家有难了,总想做点有意义的事情。当时就一个想法,再危险,也要冲上去。”

经此一疫,大旺城在老百姓心中树立了极佳的品牌形象和口碑。疫情过后,很多居民专门跑到大旺城来买东西,说“这家超市有良心”“老板是个好人”。叶英雄的朋友圈也越扩越大,很多以前不认识的人,通过各种渠道找到他,要跟他合作。

他用实际行动诠释了一个企业家的家国情怀,也让“叶英雄”这三个字,在更多人心里生了根。

反哺桑梓 初心不改

挣了钱的叶英雄,没有忘记来时的路,更没有忘记父老乡亲。

他的身上,始终保留着那份大山赋予的质朴与温情。不管在外面多风光,回到景宁,他还是那个一口乡音、见了谁都叫“老大”的山里人。

在故乡景宁,他牵头的西安景宁商会,每年都要资助十几个家境困难但品学兼优的学子,帮助他们圆大学梦。叶英雄说:“我自己读书不多,初中毕业就出来闯荡,所以更知道知识的重要。这些孩子能走出去,能考上好大学,景宁的未来才有希望。这点钱,花得值。”

在他扎根奋斗的西安,他的公司也延续着这份爱心。在鸿都购物广场,公司每年都会给当地考上大学的青年学子发放奖学金,鼓励他们奋发向上。这份奖励,不仅仅是一笔钱,更是一份来自社会的肯定和期许。孩子们领到奖学金,脸上洋溢的笑容,是叶英雄最愿意看到的画面。

但最让人感动的,是他对老人们的敬重。每年春节前夕,无论多忙,他都会惦记着一件事——给鸿都购物广场所在地的80岁以上老人发压岁钱。

这件事,他从开店第一年就开始做,年年如此,从未间断。每到腊月二十几,他再忙都

要抽出时间,亲自把红包送到老人们手上。有的老人行动不便,他就上门去送。一个红包里钱不多,但老人们接到手里,脸上笑开了花。

这份孝心与温情,从家乡景宁到第二故乡西安,串起了一个企业家的社会担当。他用最朴素的方式,诠释了“达则兼济天下”的情怀,也让“叶英雄”这三个字,在乡里乡亲口中,变成了一份沉甸甸的温暖与敬意。

有人问他:“你做这些善事,一年要花多少钱?”

他想了想,说:“没算过,该花的钱,从来都不心疼。你想啊,那些孩子考上大学,那是改变命运的事;那些老人收到红包,那是过年的念想。这点钱对我来说不算什么,对他们来说,可能就是一整年的温暖。”

转型升级 引领未来

2020年疫情之后,整个零售行业都在发生深刻的变化。

社区团购崛起,电商冲击加剧,消费者的习惯在变,传统的超市模式面临着巨大的挑战。一些跟不上时代的超市,关门的关门,转让的转让。

叶英雄看在眼里,急在心里。

他知道,如果不改变,不升级,大旺城迟早也会被淘汰。他不想做那个被时代甩下的人。

2024年起,叶英雄把目光投向内部挖潜。他用两年多时间,在银行的支持下,把旗下的超市逐一“拾掇”了一遍——优化供应链、调整商品结构、提升服务质量、引入数字化管理。

这可不是一件容易的事。

14家超市,分布在西安不同的区域,每家店的定位、客群、商圈都不一样。有的开在社区,主打生鲜和日用品;有的开在商业区,主打快消品和便利商品;有的面积大,可以做一站式购物;有的面积小,只能做精品超市。

叶英雄带着团队,一家一家地调研,一家一家地分析。哪个品类卖得好,哪个品类利润高,哪个供应商最靠谱,哪个环节可以优化……数据摆出来,问题找出来,然后一个一个解决。

供应链是超市的生命线。以前,大旺城的采购比较分散,各家店各自为政,议价能力不强,成本降不下来。叶英雄下决心整合供应链,统一采购、统一配送。他跟供应商一家一家地谈,把量集中起来,争取更好的价格和账期。

商品结构也要调整。有些品类卖不动,占着货架浪费空间;有些品类需求旺,却经常断货。叶英雄带着采购团队,一个个品类地梳理,把动销率低的商品砍掉,把爆款商品加大陈列面。几个月下来,整体销售额提升了不少。

服务质量更不能放松。他对员工说:“顾客到我们店里来,买的不仅是商品,还有服务。你笑脸相迎,人家下次还来;你爱答不理,人家扭头就走。”他要求所有员工统一着装、统一话术、统一标准,还定期组织培训。

数字化管理是他最看重的。以前,各家超市的销售数据、库存数据、会员数据都是割裂的,没法统一分析。叶英雄引进了新的管理系统,把所有的数据打通。哪个商品卖得好、哪个时段客流最大、哪个顾客买得最多,一目了然。有了数据支撑,决策就不再是拍脑袋,而是有的放矢。

曾经的经营风险,在精细化的运转中渐行渐远。大旺城的盈利能力稳步提升,现金流也越来越健康。

2024年,一个更大的机遇来了。

这一年,景宁县委、县政府着手整合域外商超行业。景宁人在全国各地开了近万家超市,但长期以来各自为战,缺乏统一的品牌、统一的供应链、统一的标准。县委、县政府看到了这个问题的症结,决定成立景宁商超联盟,把分散的力量凝聚起来。

叶英雄深谙“抱团发展”之道。他在西安打拼这么多年,最深的体会就是:一个人走得快,一群人走得远。单打独斗的时代已经过