

弄潮儿

纪念改革开放
40周年

24年前,是个狗年。这一年,漯河肉联厂更名为双汇,许家印南下广州,《大话西游》首映遭遇票房惨败,《白鹿原》拿了茅盾文学奖。也是在这一年,郑州银基商贸城开门纳客。很难有人会想到,不到50万元购入商铺,10年后价值逾300万元。

这一年也是而立之年的徐国珠的转折之年。看到银基商贸城的招聘广告,他做了个决定,丢下学校铁饭碗,来到这家服装批发市场。他也不会想到,这个决定开启了日后跌宕起伏的24载批发市场从业生涯。

■河南商报首席记者
李兴佳

【人物名片】

徐国珠 54岁 郑州百荣世贸商城总经理

一句话评价:
郑州批发市场“老炮儿”

【个人感悟】

改革开放的这40年,改变了我的命运,给我带来的是使命感和责任感。如果24年前没有从河南农业大学任上离开,现在的我最多只能做个处级干部。

我骨子里有天生的不安分基因,不安于太过安逸的生活,想出去闯一闯。

对批发市场的了解,对商户的了解,才是我擅长的。24年来,我不会做别的,只会做这个。



54岁的徐国珠依然保持着“闯”劲

河南商报记者 张郁/摄

徐国珠的1994年:丢下铁饭碗,投身批发市场行业 一则招聘广告 改变一生

性情中人

“讲义气、重感情”,是外界给徐国珠贴的标签之一

“你认为我能力很强吗?”徐国珠把目光从写满采访提纲的A4纸上收回,抛出一个问题。随后,“咔嚓”一下,他打开打火机,点燃了一根烟,一圈烟雾腾起,徐国珠往后靠在了椅背上。这个问题更像是抛给自己的,也像是为24年从没离开过的批发市场从业生涯作结。

不等回答,他自己给出了答案,“对批

发市场的了解,对商户的了解,才是我擅长的。24年来,我不会做别的,只会做这个。”

“对商户有感情”“不辱商户信任”这样的语言,在长达两个小时的采访中,被他提及不下5次。三进三出百荣,乃至在郑州百荣陷入危机时毫不犹豫地选择接手残局,他给出的原因很简单,“只是想有始有终。”

“讲义气、重感情”,是外界给徐国珠贴的标签之一。曾经的一个兄弟有难,徐国珠不仅为他出谋划策,更将自己一个年人数百万元的生意交给他做。这个兄弟从此视徐国珠为兄长,但凡有事,绝不推辞。一个跟了他十多年的高管,听到徐国珠的召唤,毫不犹豫地放弃外地百万年薪回归,就因为觉得跟着他干有奔头。

而立之年

30岁时看到的一则报纸招聘广告,改变了徐国珠的一生

如果24年前没有从河南农业大学任上离开,现在的徐国珠最多只能做个处级干部——这是徐国珠回望来时路时说的话。

1994年的一则报纸招聘,改变了徐国珠的一生。这是一则银基商贸城的招聘广告。这一年,经商下海的浪潮席卷大江南北,同样也触动了当时在河南农业大学就职的7个年轻人。这7个人不安于

体制内安稳的生活,纷纷转投商海,徐国珠是其中的一个。这一年,他30岁。如今回头看,这不经意的一次决定,彻底改变了他的人生轨迹,从此开启了他辉煌的商业生涯。

“要么出去干成一番事业,要么灰头土脸回家。”徐国珠回忆,他骨子里有天生的不安分基因,不安于太过安逸的生活,想出去闯一闯。

在银基商贸城的几年,徐国珠踏实肯干,敬业努力,凭借优秀的个人能力火箭般晋升。他从办公室主任做起,半年时间提为银基商贸城总经理助理,一年后成为常务副总经理。这一干就是8年,8年间他伴着银基商贸城一起成名壮大,一度很多商户“不知道老板是谁,但知道徐国珠是谁”。20多年过去了,徐国珠对火车站商圈的影响力至今还在。

三进三出

11年间,他三次进入百荣,又三次离开

8年的银基生涯后,徐国珠于2002年加入了当时市场启动之初的锦荣商贸城(隶属于豫发集团),才有了今天锦荣商贸城的繁荣盛况。两年后,经商户力荐、在北京百荣世贸商城蒋柏荣再三邀请下,徐国珠北上,加入百荣集团。他出任北京百荣世贸商城总经理,等到2005年离开时,已成功为北京百荣打造了专属的管理风格和架构,这是他首次进入又离开百荣。

2005年10月底,他又回归豫发集团。徐国珠自述,离开北京百荣的两年时间里,百荣出租率降至不足70%,年营收仅2

亿多元。

2008年初,徐国珠重回北京百荣。在他的带领下,团队用了两个月时间对市场进行“大手术”。最终手术效果明显,租金收入从原来的2亿元增长到3亿多元。截至2011年他再度离京赴郑时,短短4年时间,北京百荣出租率实现了从70%到99%的提升,年度营收从3.8亿元增长到十几亿元。

2011年,郑州市中心城区市场外迁开始启动,徐国珠再度回归百荣。只不过这一次,他的战场从北京转移到了郑州:他带着7人团队,抵达郑州市南四环,要在

里建造一个新的批发王国。

那个时候,南四环还是一片荒芜之地,大学南路还未全线通车,招商户来南四环经营,会被当作骗子。大楼没建好,资金短缺,他四处奔跑,筹集资金,顶着巨大压力建造了临建市场,用于承接从市区搬迁过来的商户。也正是这一决策,撑起了郑州百荣早期的辉煌。

2015年,看着已然成型的郑州百荣,徐国珠却不得不挥手离去。这是徐国珠第三次进入又离开百荣。伴随着他的离开,郑州百荣团队更迭、骨干流失,上千名商户失望离场另寻新主。

回归救火

听闻徐国珠回归后,近千名商户跟随他回到百荣

等到2017年徐国珠再度归来时,迎接他的已然是一个千疮百孔的市场。商户流失过千,市场陷入经营困境,团队士气低迷。

几次沉浮,徐国珠留下了“救火队员”的业界认知。他也自述“擅长打硬仗”。回归后,他着手进行了战略调整:重新发放停发了两年的奖金,鼓舞员工士气;暂停鞋业招商,解决重大遗留问题;调整方向,启动副食酒水品类招商……包括市场从

临建区搬入大楼。听闻徐国珠回归后,近千名商户跟随回到百荣,由此其影响力可见一斑。

有业界人士称,目前百荣的酒水副食等品类占据河南市场85%份额,7年来,郑州百荣成功打造了南四环百荣商圈,俨然再造了一个可以媲美火车站服装商圈的南四环食品百货批发王国。

回顾徐国珠24载批发市场从业生涯的前半段旅程,他对郑州服装市场贡献良

多,将银基商贸城、锦荣商贸城推向巅峰,并因此留住了很多常去武汉、常熟采购批发的客户。他从业的这几年,刚好也是河南服装加工业和豫派服装走向鼎盛的上升期。

正如徐国珠自述,“改革开放的这40年,改变了我的命运,给我带来的是使命感和责任感,我发自内心热爱这个行业。”他更有着与商户千丝万缕的感情牵扯,就像他说的,“做不好,愧对商户。”