



主办:中共瑞安市委宣传部 承办:瑞安日报社 协办 :中国农业银行瑞安市支行

5年内要在河南 开100家超市和100家药店

访河南东鑫超市连锁集团有限公司董事长朱礼兴

记者 林长凯 文/图

他,出身贫寒人家,初中毕业即没钱上学,青年时随兄外出闯荡,结婚后夫妻合力共创业;他的事业以超市为中心,横向发展,创建商业帝国,积累亿万财富;他就是河南东鑫超市连锁集团有限公司董事长朱礼兴。

穷人的孩子早当家

1966年2月,朱礼兴出生在马屿镇青垞社区河头村的一个普通农民家庭,在家中六兄弟中排行第四。朱礼兴的父母都是农民,没有多少文化知识,家庭生活主要靠父亲种田和母亲卖豆腐的微薄收入来维持,日子过得非常艰难,经常是吃了上顿没下顿。

少年时代的朱礼兴经常因家庭贫穷而品尝艰辛。穷人的孩子早当家,朱礼兴在孩提时代就懂得什么是坚忍,懂得要为了生活而努力拼搏,也坚信通过自

己的努力一定能改变自己的人生状态。

“当时我家里人口多,田地少,为了增加家庭收入,改善生活条件,父亲在农忙之余会做一些豆腐让母亲拿到路边去卖。”朱礼兴回忆说,当时他家就在公路边,来往的人比较多,他家豆腐的生意非常好,他也常去帮忙。

初中毕业后,朱礼兴因为没钱交学费而辍学在家帮父亲干农活,给母亲当下手。1981年,在平阳坑一家工具厂当党委书

记的表兄谢钦乾看到朱礼兴在家干农活,就推荐他到工具厂上班,当一名临时工。有了工作,就能赚钱了,渴望早点赚到钱的朱礼兴非常高兴,每天工作都非常认真。

朱礼新在工具厂工作期间总是第一个到,最后一个离开,给领导和同事们留下了深刻的印象,这也为他日后的成功打下了坚实的基础。如今事业有成的朱礼兴还依然保持着勤奋的工作作风,把大部分时间用在了工作中。

创办了一家石棉瓦加工厂。

“当时石棉瓦的生意非常好,从1984年至1986年,我们已经在宜昌创办了三家加工厂,在山西临汾办了两家,但每家的规模都比较小,到1986年时共赚了2万多元。”朱礼兴说,2万多元在当时是很大的一个数目,相当于现在的五六十万元。

地批发羊毛衫到宜昌零售。当时羊毛衫非常流行,生意非常好,最好时一天的销售额就近1万元。

到1994年时,夫妻俩卖羊毛衫所赚的钱已经超过100多万元,但好景不长,1996年宜昌百货大楼倒闭,朱礼兴的羊毛衫店就搬到了宜都商城。宜都商城是宜昌的一个小商城,平时客流量不是很多,朱礼兴的羊毛衫生意在1996年至1998年的3年里亏了120多万元。

亏损并没有打倒朱礼兴夫妇,反而激发了他们决战商海的斗志。1999年,朱礼兴夫妇在宜昌国货商贸大厦旁租了一个30多平方米的门店,专卖新疆天山羊毛衫,并拿下了该品牌华中五省的总代理权,后来在武汉租了仓库,转做羊毛衫批发生意,一年的营销额达2000多万元。



开超市做大产业

2000年前后,超市这种经验模式开始在中国大陆兴起,从1999年就开始开超市的大哥从中赚得盆满钵满,受其影响,朱礼兴在2002年开始放弃羊毛衫生意转行开超市。在大哥、三哥的帮助下,朱礼兴投资500万元在湖北省石首市租了一个近3000平方米的地方当作超市的经营用地,主要销售百货、针织、粮油及其制品、副食品、五金产品、家用电器、日用杂货、建筑材料、儿童玩具等产品。

2003年1月,该超市开业后成为当时石首市规模最大、生意最好的超市,日均销售额超过70多万元。第一次开超市就获得成功,这让朱礼兴尝到了很大的甜头。一年后,朱礼兴和老乡合伙投资800多万元在湖南省华容市开了一家超市。由于超市地理位置不好,加上同行竞争激烈,朱

礼兴他们一年就亏了300多万元。“这个失败给了我当头一棒,它提醒我在决定投资新项目之前,一定要做好全面的考虑。”朱礼新笑着说道。

2005年,朱礼兴的第一家超市以300万元的价格被大哥旗下的湖北东方超市连锁有限公司收购,并获得赠送10%的股权。凭着对石首当地政策的熟悉和广泛的人脉资源,2006年,朱礼兴打听到石首市老的政府宾馆要搬迁的消息后,他联合5个朋友成立了房地产公司,买下了政府宾馆所在的37亩土地,用来建设一座四星级的国际大酒店。酒店2009年投入使用以来,朱礼兴每年从中获得的分红就达800多万元。

在此期间,朱礼兴还在当地成功创办了小额贷款公司,注册资金1亿元,还成功开发了当地的部分步行街,旗下经营的产业项目得到了进一步壮大。

随兄闯荡掘第一桶金

改革开放后,很多马屿人开始到外地闯荡谋生,而且人数一年比一年多。1983年初,朱礼兴的大哥朱礼丹跟着同乡人到湖北省宜昌市打工。“当时宜昌市大搞建设,修公路、建公共基础设施,很多老乡在那里搞建设。”朱礼兴说,当时大哥为了让弟妹们过得好一些,怀揣着借来的50元,只身开始了在

外打拼的生涯。

那时宜昌盖房子对石棉瓦的需求量很大,销售价格比较高,而老家马屿石棉瓦加工厂很多,石棉瓦的价格较低。“同样的成本,两者相比,中间的差价却很大。”这让颇具商业头脑的朱礼丹感觉到了这当中存着的巨大商机。1984年,朱礼丹带着朱礼兴和4名技术人员来到宜昌,

从事多种生意积累经验

1986年是朱礼兴和大哥朱礼丹生命中最重要的一年。这一年,兄弟俩掘取了人生中的第一桶金;这一年,朱礼兴谈了女朋友;还是在这一年,大哥朱礼丹结婚。“我的老婆是瑞安本地人,她和我同学,当时在宜昌下辖的远安县打工,我经常去她那里玩,我们就好上了。”回忆起当时谈恋爱时的情景,朱礼兴满脸洋溢着幸福的表情。

大哥结婚后,继续留在了宜昌,朱礼兴则带着女朋友北上到山东威海创业。朱礼兴的女朋友是一名美发师,到威海后不久就开了一家发廊,凭借高超的技艺,赢得了很多顾客的认同,店里的生意非常好,暂时还没有工作的朱礼兴就在店里帮忙。

当时马屿人遍布全国各地卖眼镜,在威海也有很多马屿人在卖眼镜。朱礼新看到老乡

们开的眼镜店生意都非常好,不禁心动,就跟未婚妻商量决定卖眼镜。一个月后,朱礼兴在当地最繁华的环翠路百货大楼门口租了一个20多平方米的门店开始卖眼镜。

由于缺乏经验,对市场行情缺乏准确的判断,朱礼新的眼镜生意一直不好,所赚的钱只能维持日常开支。1990年,朱礼新带着未婚妻回到马屿老家结婚。结婚期间遇到大哥,朱礼兴谈了自己这5年在威海的生活、生意情况。这时大哥在宜昌已经取得了良好的发展,在宜昌百货大楼、宜昌商店等商业区都有自己的门店。

听到弟弟的处境,大哥力邀朱礼兴回宜昌发展,并把自己的一个柜台以低价卖给了他。1991年,朱礼兴和妻子一起在宜昌百货大楼卖羊毛衫。夫妇俩就从瑞安场桥、上海等

转战河南开创新事业

“河南人口多,消费能力强,创业的话商业投入不大,获得的利润却很大。”朱礼兴笑着说道。

2011年初,朱礼兴开车送女儿去山东济南上大学,途经河南,初步了解后就感觉河南是个投资的好地方。从济南回湖北后,朱礼兴心里一直惦记着河南,此后多次去河南考察,了解当地的风俗人情、相关政策、投资环境……半年后,朱礼兴放弃了在湖北的所有产业,来到河南开发房地产、开办超市。

“我到河南准备投资商业地产、步行街、住宅,同时将以周口市为中心,逐步在每个人口超过5万人的乡镇开办3000平方米以上的超市。”朱礼兴认真地说,他在河南的产业将以周口为中心,逐步向周边城市发展。

2012年,朱礼兴先后在

朱礼兴名片

河南省东鑫超市连锁集团有限公司董事长、河南省周口市宏嘉置业有限公司董事,世界浙商联合发展总会副会长、中国浙商财团副会长。