

天下瑞昌人

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

穷则思变结硕果 胆大心诚赢良机

——访石家庄银座商贸有限公司董事长蔡其贝

■记者 金锦潘

他曾穷得五兄弟只睡一间没有床的楼阁,18岁离乡发誓,创不出名堂永不回家。

他做过蛋糕、糖果,卖过皮鞋皮具,一步一个脚印,做一行兴一行,成为河北省首屈一指的皮具经销商,并终成美国知名品牌“花花公子”的中国总代理,年产销几亿元。他叫蔡其贝,一脸憨厚,为人热情。日前,在他石家庄的一家公司,向记者聊起一路的创业历程,说:“只要你看好一件事,用心去做,没有不成功的。”



勤劳苦干,做蛋糕立足

1970年,蔡其贝出生于仙降塘里村。上有四个兄长,自他记忆起,兄弟五人就睡在一张床上——那还不是床,只是一间木屋的阁楼上铺上稻草,就一张席子和一条破被。每天早晨都是被灶间烧的稻草熏醒。

1988年,18岁的蔡其贝初中还没毕业就辍学了。贫穷就像一根鞭子抽打着他,他哀求父母说:“让我出去闯闯吧!”

父母把仅有的300元积蓄给了他,蔡其贝暗暗发誓:不闯出点事业永不回家。因为他再也不想回到阁楼上重尝被跳蚤叮咬,烟熏的滋味了。

但这时,他还不知道去哪里以及做什么。从瑞安坐汽车到金华后,随便买了一张83元的车票到了郑州,一下火车便晕头转向,在郑州街头饿了三天,才舍得买一个

猪脚充饥。当时的他只觉得这城市太大了,还不适合自己在个城市生存,便又转到了河南安阳。

从家里带来的300元资本差不多用尽,生存成了蔡其贝的第一要务。他找到安阳食品厂打工一个月,要求不用工资,学会了制作蛋糕的全过程后,发一个电报给家里,寄来一台80元买的烤箱,蔡其贝开始了他别无选择的创业。但是,他却连买原料的钱都没有。蔡其贝说,他遇到了一个好房东,不仅房租欠账,还借给他几百元钱作为资本,买来了白糖与面粉。

然而,开始生产的蛋糕却卖不出去,因为没有固定的客户和市场。每天早晨,他便骑一辆三轮车拉到10多公里远的镇上去卖,把200多公斤的蛋糕卖完回到出租房已是深夜,睡不过几个小时,马上就要起来做蛋糕。“那

时真叫艰苦。”蔡其贝说:“一天顶多睡不到5个小时,到中午时能吃一斤面条,一年没吃过油,也没吃过蔬菜,每餐只有米饭与土豆伴酱油。”

即便如此,蔡其贝的蛋糕还时常停产,因为有许多欠账没有及时收回,没钱买原料。他便想了一个办法,让南阳烟糖酒公司代销一半,每次一半兑换主要原料白糖,以解后顾之忧。没想到一年换下来,多余的白糖堆积如山,达10多吨。

埋头苦干一年,蔡其贝挖到了1万多元的第一桶金,从没见过这么多钱,他兴奋极了,晚上用床板顶着门才能睡得踏实。尤其惊喜的还有第二年白糖紧缺,他囤积的10多吨白糖又以高价重新卖给烟糖酒公司,赚了一笔。

善于思考,卖皮鞋起家

蔡其贝并不满足,他说自己是一个蛮有“野心”的人,当年不敢在大城市稍作逗留,现在该是去大城市发展的时候了。

他率先进入的是郑州菜市场,曾把马屿的花菜批发给菜市场,并一度成为菜市场的“总管”。但无论是南阳的蛋糕糖果,还是郑州的菜市场,虽然赚钱用他的话说“用麻袋装”,他仍然在寻找更适合自己的事业或者说商机。

有一次,蔡其贝听朋友说市场上有一种注塑的皮箱,非常结实,人可以站在上面蹦跳。他立马跑到北京,找到这种皮箱的品牌“恒玉隆”后,当即奔赴产地深

圳,买了2万元皮箱拉到石家庄,进价140元、卖400元一只,居然供不应求。接着一发不可收,最多时一天卖10个半挂车皮箱。其时,巧逢大裁军,许多退伍军人排队购买,货车一到即被抢购一空。

蔡其贝说自己虽然读书不多却善于观察、思考,做一件事之前考虑很长时间,以至做什么旺什么,从来没有失败过。

箱子做了3年之后,蔡其贝打算向皮具发展,他从小知道温州有一种“老人头皮鞋”比较知名,一直打听寻找到设于广东江门市的“老人头”厂家总部,要求做河北的总代

理,但来自香港的老板并不搭理他,他便天天去询问,最终人家问他做多少量,他拍着胸脯承诺第一年做1000万元,三年内销售3000万元以上。或许是被其诚意感动,“老人头”董事会决定让他试试,蔡其贝跑遍河北省83个商场,代理“老人头”皮具系列,第二年就销售了3800万元。

从此,蔡其贝在河北代理品牌上做出点名气,许多知名品牌的总代理纷纷找上门来,包括法国的吉龙雪、美国的花花公子等,到2010年,他的皮具代理销售额达到近亿元,成为河北省皮具品牌首屈一指的代理商。

胆大心诚,争品牌腾飞

“你的思路决定你的命运。”蔡其贝从小在商场摸索,总结出自己的经验说,“只要你看好一件事,用心去做,没有不成功的。”

蔡其贝最喜欢的事是做市场调研,他不懂的行业从不介入,只做自己深思熟虑了然于胸的事。看好的事下手要快,瞻前顾后,商机稍纵即逝。

自从蔡其贝代理了美国知名品牌“花花公子”后,他就一直在争取做总代理。有一次,他与“花花公子”驻上海办事处人员一起吃饭,了解到“花花公子”的中国总代理有不良嗜好,出现资金问题,连代理费都交不了。蔡其贝发现机会来了,正如他说的下手要快。他当机立断,与“花花公子”总部商谈中国总代理事宜。而这是一次漫长的商谈,所有的细节前后谈了5个月,最终敲定。2014年5月,蔡其贝

拿到了“花花公子”中国总代理的生产、经销权,一次性签约10年,仅代理费就达到1.2亿元。

这是一笔大的买卖,蔡其贝说谈下来谁都不知晓,所有的决策都是一个人做决定,排除一切的干扰。他只遵循了一条原则:心诚、胆大。

接着,蔡其贝投资3000多万元开始“花花公子”在中国的开发、设计和运营,并为此在广州注册了宝兔商贸责任有限公司,在全国32个省(市)招聘了一级代理。此前,“花花公子”品牌5年间在中国生产销售了13亿多元。蔡其贝预计,他接手的“花花公子”年生产、销售量将达3至5亿元。

满脸红光的蔡其贝信心十足,但随着事业的跨越发展,读书不多的蔡其贝时刻感到文化的约束,他说自己付出的精力是文化人的三至五倍。

恩爱传承 以助人为乐

从小穷得五兄弟只能睡在一个没有床的阁楼上,到如今身家上亿的“土豪”,蔡其贝走过了近30年的商场求索之路,最令他难忘的还是起步时在河南安阳的那家房东。“那时冬天,地上积雪10厘米高,房东不仅借钱给做资本,还让其儿子免费帮忙做蛋糕。”回顾一路的历程,蔡其贝的深情停留在那个出发的地方,并称其房东为“救命恩人”,现在还时常带着礼品去看看。

他是一个懂得感恩的人。恩爱传承,见到需要帮助的人,他也会自然地上去帮一把。

2011年的一天,蔡其贝在路上看到一个残疾的小孩子,孤身一人在哭泣,把他送到了石家庄孤儿院,从此,他时常去孤儿院看看,给孩子们送些吃的、穿的。有一次过年,他买了1000双童鞋送去;还有一次送去一车的服装,从

1岁到13岁每人一套;再有一次拉去苹果、香蕉等1吨的水果。

蔡其贝对不幸的孩子有一份天生的同情,他至今也不能确定自己到底出生于1970年还是1968年,因为他一出生就被父母抛弃,户籍上登记是1970年,但塘里村上年纪的人都说他出生于1968年。对其出生的村庄,他更其怀着一种深情。有一次村里修路,一个电话捐了9万元。

“人有多少能力就吃多少饭。”蔡其贝说,当年他家里穷,想做生意向村中的富户以1.2分的利息借500元却被拒绝,认为他一辈子都还不起。从此他发誓:永不借钱。至今,他做的产品销售上亿,很多银行想贷款给他,他却从不贷款。

蔡其贝深知,穷没有根,要是有的话,也可以用力连根拔除。