



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

敲打 小生意 成集团公司

访瑞安郑州商会常务副会长陈玉彪

记者 金锦潘

他11岁下田干活,13岁养200只兔子,22岁率队敲打500辆汽车外壳。

他租300平方米店面起家,相继开出6家特色快餐店,年营业额5000万元。

他以诚意扎根郑州,游刃于餐饮、地产物业、传媒等诸多行业,年产值1亿多元,自称“小生意”,却计划零存整取,组建集团公司。

他叫陈玉彪,瑞安郑州商会常务副会长。日前,在郑州一幢门口挂着“瑞安郑州商会党支部”的楼房里,他聊起了创业历程。

养200只兔子苦干, 捣500台车壳失利

1972年12月,陈玉彪出生于飞云汇头村。从小家贫,按他的话说:“读书相当差,11岁下田干活。”因为读书不好的缘故,父亲对他的管教相当严格,插秧、割稻、打稻,什么农活都叫他干,放假时还叫他帮别人家干活。13岁时,家里养了200只兔子,每天放学回家,还要割一担草挑回家,稍有差池,还要挨阿爸的打。

“干怕了!”陈玉彪说,经历过那种艰苦时代的人都有同感,以至养成了逆反的性格,就是不听话。但越不听话,就越是经常挨打,最终酿成“打死了也不想下地干活”的想法,每每碰到阿爸,他就像碰到了敌人,早早绕着走开,一心只想逃离这个家。

1989年,陈玉彪18岁时,终于找到一个机会,跟一位捣白铁的莘藤师傅到了河北,在石家庄一家汽车厂捣鼓汽车外壳。冬天严寒,陈玉彪还负责洗衣服,手冻僵了,衣服一晾出来就结成

了冰。但“日子再苦也比家里轻松”,陈玉彪说,因为与师傅同吃同睡、同甘共苦,不再挨打,即便做错了事,师傅只会及时指点。有一次,陈玉彪为表弟被人欺负强行出头,打了对方。师傅说:“即便你有理,也与他们一样是半神经。”时常,师傅会靠在床角头叫他:“阿彪,去买包烟,二角五一包,零头给你买吃。”从这里,他得到了从小缺失的温情。“这是改变人生的第一步”,陈玉彪说,这位捣白铁师傅是他遇到的第一位贵人,否则人生的路就会是另一个样子。

1993年,就是靠捣白铁师傅学到的手艺,陈玉彪在广西柳州敲打汽车外壳赚了十几万元,不禁信心大增。第二年,签订下安徽安达尔汽车厂500台车壳的协议,他与朋友一起带一批学生在那里敲打,却不料学生的技术不过关,被迫解除合同,从此也结束了他捣白铁的生涯。

租300平方米起家, 开6家快餐店发迹

因为经常在各地捣白铁,陈玉彪时常留意市场变化。当时,西方的肯德基、德克士等洋快餐正流行郑州,他不失时机地叫来父母、弟妹一起,在郑州开了一家炸鸡店,生意相当好,一家人每年能赚几十万元,家人心满意足,只愿守住这家小店。

但陈玉彪决心独创一片天地。当时,北京华联商场初次进入郑州,他租下了商场一块300平方米的店面,把炸鸡与凉皮、米皮等小吃打包成一体,开出一间特色快餐店。本意试探一下顾客的反应,不料生意出奇红火,按他的话说是“比想象中的营业额还高一倍”。从小管教他,一不听话就打的阿爸自此才认定“阿彪成熟了,任由你自己闯”。

朋友们也纷纷找他:“阿彪,生意这么好,投点资再开几间吧。”

果然,从2002年开始,短

短3年时间,他相继在郑州开出6家特色快餐店,一直开到京珠高速的服务区。由于走平价特色的路子,同样顾客盈门,每天的营业额超过15万元,每年营业额达到5000万元,一时间赚得心花怒放。

“这是命运的第二次改变。”陈玉彪说,主要是选择的地域好,竞争对手不多。但到2005年,随着竞争对手的增强,他明显感到管理跟不上步伐。而一个管理不到位的企业,不可能长久生存,陈玉彪感到了明显的危机。他说自己文化不高,但看得比较远。当红火过去、危机临近,他果断把曾经辛辛苦苦开创的多间快餐店转让,到2007年只留下一间老店。

从无到有,从红火到暗淡,也许都是事物经历的必然阶段。陈玉彪说,当他发现一条道走不畅通的时候,会发现另一条阳光大道。



从事房产租赁 ,义务助力商会

与许多创业者一样,资本积累到一定阶段,就会纷纷涉足房地产行业。陈玉彪好像也是自然走到这一步,只不过以他自己的方式。

2009年,郑州市二七人民医院搬迁,据说医院穷得连工资也发不出,原医院楼打算向外承包。当地一位政府官员知道陈玉彪在郑州经营多年,告诉他说,这幢楼给你承包了,为医院解燃眉之急。陈玉彪说“好”,合同还

没签,先汇了100万元过去。医院方觉得此人诚实可信,便把整幢楼委托他管理经营。

这是陈玉彪第一次接触地产物业管理,从此一发不可收,看到好的地产门面承租过来,经过重新改造,再出租出去。几年下来,做了几万平方米的房产租赁。

2014年底,瑞安郑州商会成立,陈玉彪被推选为常务副会长。今年6月商会成立党

支部时,因没有场地,他把自己租赁16年的一幢办公楼的三层约300平方米免费提供给商会党支部使用。作为一个商会的“非公”党支部,拥有如此大的办公场所、活动室和会议室,想必在郑州也非常罕见,故此被郑州市二七区委组织部推荐为优秀支部。陈玉彪说,能以自己多年在郑州经营地产物业的优势,为商会做一点力所能及的事,内心感到非常欣慰。

重操餐饮郑州扎根, 零存整取 组建集团

在郑州扎根多年,陈玉彪人缘挺好。几年来在经营房产物业的同时,他与北京华联河南分公司成了战略合作伙伴,只要华联公司在河南再开分店,他在餐饮美食方面拥有优先权。如此,他又重操旧业,在北京华联位于郑州的商场里又开了3家餐饮店,设店长负责制。

陈玉彪说,他这是为别人创造机会。如大学生来到他店里打工,只要能干好,就

可以当店长,给你一个店去经营管理。有一次,一位部队转业营级干部,分到机关单位辞职不干了,想到陈玉彪的店里做事。陈玉彪说“行”,把北京华联在航空港区新开的一家店交给他打理,一个月做了60万元营业额。“几个店加起来,一年差不多做2000万元。”陈玉彪说,他是个实在的人,脚踏实地,只想平平稳稳地做点小生意。

说起未来的发展,陈玉彪说自己做的比较杂,餐饮、物业,还有传媒,零零碎碎的综合起来,有1亿多元的业务,计划组合成一个集团公司。

从一无所有,一路闯荡到现在的成就,“我觉得首先必须把人做好,才能把生意做好。”陈玉彪感悟说,只有实实在在在诚意对待身边的每一个人,才能同样收获别人的诚心诚意。

陈玉彪名片：

郑州德班商贸有限公司董事长 ,瑞安郑州商会常务副会长 ,郑州市二七区政协委员 ,郑州市二七区解放路办事处社区经委会委员。