

全时再遇“生死劫” 京津门店月底全关

便利店市场正值利好,全时却将遭遇“二次死亡”考验。北京商报记者5月10日获悉,继全时在天津大规模关店后,北京地区门店也将在5月底全部撤出,全时供应商已接到“暂停供货”的通知。而此时,距离新东家山海蓝图接管还不足一年半。在行业唏嘘之余,专家也提示,便利店的高门槛,并不是所有投资者都能驾驭。

退出京津市场

一度是北京便利店霸主的全时,如今却面临“二次死亡”。5月10日,北京商报记者了解到,继4月底天津大规模关店后,全时北京门店也将在5月底全部撤店。

北京商报记者走访北京多家全时门店看到,门店仍在运营,店内尚未出现清仓甩货现象。一家门店的工作人员对记者透露:“今天接到通知,由于母公司资金链断裂,京津区域内所有全时门店将全部撤店。”

根据上述店员的说法,北京的全时门店最迟坚持到5月底,月底前几天会将未销售出的商品做促销处理。

目前,全时天津区域内的门店已经出现大规模关店。

北京商报记者通过美团、饿了么等线上平台查询发现,全时便利店位于天津的多家门店显示“休息中”。其中页面显示,有消费者4月25日留言表示:“位于河西区利民道珠波里的一家全时门店清理完商品后已经搬空,并贴出‘暂停营业’的字样。”

北京商报记者搜索全时官方微信公众号



发现“天津Ourhours全时便利店”已经搜索不到;北京Ourhours全时便利店”仍在运营。记者就天津大规模关店问题向全时方面求证,对方并未予以否认,但也未透露更多信息。

在得知北京也将全面撤店的消息后,北京商报记者再次向全时方面求证,对方仍表示不清楚,暂无具体回应。

不过,有相关知情人士却向北京商报记者透露,全时便利店已在近期通知此前合作的供应商,暂停继续向其供货。由于此前合作还未到货账期,全时也并未给供应商结算货款。

公开资料显示,全时便利店曾是北京市场规模最大的便利店品牌。全时便利店成立于2011年,2015年时门店数量达到150家,并同时公布了“五年万店、年内千店”的计划。2017年11月,全时便利店还推出“百城百万”

计划,即耗资百亿元,五年进驻100城,覆盖100万个终端。

“新东家”难续命

全时一路走来可谓坎坷不断。即便是寻求接管,种种计划也终究落空。

2018年全时曾因为母公司“复华商业”资金问题几近倒闭。物美、苏宁、雀巢等零售商先后传出欲接管全时。不过,在去年2月,全时以分拆的方式出售给罗森中国、山海蓝图等企业。全时便利店华东及重庆总计不超过94家门店宣布全部被罗森中国“接管”。而北京、天津、成都的全时便利店则由山海蓝图继续经营。

资料显示,北京山海蓝图商业有限公司是一家成立于2018年12月26日的新公司,赵

波兰和蔡学彦各50%的出资比例,蔡学彦则为厦门银鹭集团的创始股东。

在新东家接管后半年,全时一度用三店同开宣告已经走出困境,准备再次出发。彼时,山海蓝图相关负责人曾向北京商报记者表示:“山海蓝图在全时的商品采购、门店经营、物流配送、财务支持、系统软件支持等方面都有所升级。购买全时资产以后,在运营战略和人员架构上已经做出调整,新组建的经营团队在零售、快消领域及供应链领域有多年经验。目前稳定经营。同时,在原有的门店规模基础上,全时会继续新开优质门店。还将尝试着向其他区域进行拓展。”

全时还透露,在2020年对电商业务进行了重新规划。其中包括计划引进新的商品替换消费者已经不感兴趣的商品。另将建立新的会员体系,与消费者进行互动。探索新的店铺类型,比如纯电商店铺等。

从目前来看,全时的上述种种计划都即将落空,似曾相识的一幕或将再次上演。在新东家山海蓝图接管不足一年半后,全时再次面临“生死”的考验。

全时的处境让不少业内人士感到唏嘘,但大家也认为,作为在北京市场已经打拼多年的品牌,全时具有一定的品牌价值和投资价值。然而便利店的高门槛,并不是所有的投资者都能驾驭。

便利店的高门槛

在精益零售理论创始人、零售专家龚胤全看来,全时所面临的难点并不是资本运作问题,也不是全时留下的基础不好。便利店属于制造型零售业,即原开发的鲜食商品占比较高。这种模式对资金投入、人才体系、管理体系要求较高,没有专业的零售人才难以驾驭制造型零售业的管理要求。此外,北京便

利店市场竞争异常激烈,仅靠山海蓝图“输血”也难以存活。

和君咨询合伙人、连锁经营负责人王志宏认为,作为接盘者应该具有三个方面的核心能力:一是资金的能力;二是前端门店的运营能力;三是后端商品的供应链能力。如果仅仅具备资金能力,没有门店运营能力和供应链整合能力的话,那么在接管之后,业绩效益很难得到提升和扭转。

可以看到的是,在政策的推动下,各方势力也在不断涌入便利店行业。在这条路上有人高歌猛进,同样也有人裹足不前。

龚胤全表示,便利店的门槛其实很高,主要在于后供应链体系的打造及前门店独立经营能力以及门店与总部的信息共享能力。传统便利店鲜食占比比较低,属于批发型零售业,经营难度要小一些。外资便利店属于制造型零售业,鲜食占比较高,经营难度远超大超市、卖场,并不是什么人都可以入局经营的。像日本7-Eleven创业时背后有伊藤洋华堂超市的供应链资源与资金支持,仅仅依靠自己的力量经营便利店是非常难的。

他同时指出,从市场环境来看,国内便利店的竞争格局目前呈现三种势力。一是以7-Eleven、全家、罗森为代表的日系便利店,优势在于成熟的便利店运营体系及鲜食开发供应链,劣势是对中国国情、文化适应性差,尤其是在中国本土地方小吃的开发上滞后,日式的寿司饭团并不适应中国;二是以中石油昆仑好客、中石化易捷、美宜家为代表的本土旧零售便利店,优势在于深谙中国国情与消费文化,劣势是管理体系成熟度有待加强;三是以苏宁小店、便利蜂等为代表的本土新零售便利店,优势在于科技驱动业务创新,劣势在于快速扩张依靠资本输血且人才体系沉淀不足。

北京商报记者 王晓然 赵越

Market focus

错位试探外卖市场 顺丰想要“虎口夺食”

疫情期间曾悄然试水的顺丰“丰食”外卖,5月10日在互联网上突然掀起热度。既有外卖格局已定多时,坐拥配送资源的新平台能否成为其间的“鲑鱼”?此时瞄准团餐市场的“丰食”又能从中切分多少蛋糕?

进军外卖

引人注目的顺丰企业团餐平台“丰食”诞生于4月中旬,这是顺丰推出的全新跨界项目,不惜拿出500万元来进行推广。

不同于已有外卖平台的主攻方向,团餐才是顺丰“丰食”的核心目标。据了解,丰食主要面向企业员工市场的送餐服务,专注于企业团餐,为企业提供专属折扣,提供集体预订订餐、集中配送,无接触安全送餐服务。

北京商报记者浏览发现,根据小程序页面信息:“丰食”已经获得德克士、必胜客、超意兴、船歌鱼水饺、大城小爱等52家连锁品牌入驻。在主页,目前只开通了外卖下单,而堂食点餐还未开通,企业和个人均可以下单。不过在权重上,企业订餐与商户入驻并列,订餐前需填写企业各类信息,可见丰食希望能将企业团餐用户稳定下来。

事实上,从2019年10月宣布“同城急送”业务独立运营开始,顺丰便将即时物流版图延伸至餐饮、商超、生鲜、服装、医药、奢侈品等多个领域。而顺丰此次涉足B端外卖,也是紧盯住了餐企自建外卖渠道的需求。

以眉州东坡为例,疫情期间,眉州东坡在线上建立了“眉州菜站”,通过四川的采购公司采购当地的蔬菜及特色调味品,再由顺丰运送到北京的中央厨房,并且负责运送到消费者手中及各个门店,基本可以实现今日订购,次日送达。从目前来看,自建外卖渠道是餐饮企业在特

殊时期的应急方式,也成为了其他企业新的商机。

对于推出“丰食”,顺丰同城曾解释道,“结合顺丰同城本身有众多顺丰小哥长期维护的企业,也有合作服务的餐饮商家,公司更愿意搭建中间桥梁,帮助减轻疫情期间餐企压力,再通过自身物流配送优势完成整个配送闭环”。

平台野心

“丰食”的诞生也暗含着顺丰渴望做平台的野心。外卖平台佣金一直是餐饮企业与既有平台间的爱恨纠葛。在疫情期间,佣金问题一度被放大,也成为其他企业入局的“契机”。餐饮企业、协会以及业内对于外卖平台降低佣金的呼声不断。多地餐饮行业协会呼吁外卖平台降佣。

此前,广东省餐饮服务行业协会联合省内各地餐饮行业协会,向美团外卖递交了联名交涉函,呼吁美团直接减免整个疫情期间广东省内所有餐饮商户外卖服务佣金5%或以上,取消独家合作限制等其他垄断条款等。

中国烹饪协会表示,此次疫情促使配送到家服务需求迅速增长,未来餐饮企业有必要考虑通过自建体系或者选择与组织方式和物流体系健全的相应平台合作,继续拓宽新零售产品线,创新经营模式,提供更高品质的产品和服务,使其成为未来业务新增长点。

不过,对于“丰食”而言,入驻的商家数量关系着平台对用户的吸引强弱。电商分析师鲁振旺表示,外卖平台需要给用户丰富的选择,包括各类餐食,而“丰食”几乎是从零做起,这将是一个不小的难点。

目前来看,“丰食”仍在寻找商家入驻。顺丰同城方面回应称:“丰食”上线不久,近期在为受疫情影响企业提供员工餐配送等服务,目前属于试运行阶段。

“虎口夺食”

过去几年,外卖行业在快速发展的同时,也逐渐显现出头部企业垄断的局势。其中,美团与饿了么占据着最多的市场份额。截至2019年第三季度的外卖交易数据,美团占比53%,饿了么+饿了么+星选合计占比43.9%,其他平台仅有3.1%的残羹。

特别是美团外卖势头难挡。从2018年第二财季到2019年第二财季,美团外卖各财季的营收分别为89.08亿元、112亿元、110亿元、107.1亿元和128亿元,而同时期阿里本地生活服务的营收分别为26.12亿元、50.25亿元、51.59亿元、52.66亿元和61.8亿元,差距明显。这都意味着,外卖市场的新入局者面对的将是难啃的骨头。

鲁振旺认为,当前顺丰插手外卖已经很难有机会,目前市场已经成熟,用户也被瓜分,部分商家已经与饿了么、美团签约;“丰食”在招揽商家入驻时将会遇到增量的瓶颈。此外,美团在本地生活已经建立起了完整的生态,而饿了么能依靠阿里流量加持;“丰食”在两个巨头中间难以看见优势。

不过,餐饮连锁顾问王冬明表示,顺丰入局对于整个外卖市场而言是好事,尤其是对于餐饮商户而言,新的平台入局,意味着行业竞争加剧,这对于苦于外卖平台高佣金的餐饮商户非常有帮助。另外,顺丰本身也具备非常强劲的竞争优势,顺丰是快速起家,品牌形象及口碑属于业内前茅,顺丰的同城配送网络也已经建立得较为完善,不少餐饮品牌的自有外卖渠道的配送环节都是与顺丰合作的。

他同时指出,更为重要的是,由于顺丰此前已有布局,此次正式进军外卖市场,其布局成本也会相应减少。

北京商报记者 王晓然 何倩 郭缤璐

套利15.6亿港元 海底捞创始人“铺路”离场

北京商报讯(记者 郭诗卉 于桂桂)不久前海底捞内部信选拔“接班人”时,就有人解读为创始人张勇及其团队在铺垫获利撤出。从5月7日海底捞发布的股东配售公告来看,张勇夫妻、执行董事施永宏夫妻将套现15.6亿港元。这意味着,获利退休计划已正式开启。5月10日,北京商报记者联系到海底捞方面,对于套现行为,海底捞称对公司经营没有影响,并解释为是“公益上的计划和安排”。

据海底捞公司发布的公告显示,2020年5月6日,海底捞股东SP NP Ltd.及LHY NP Ltd.拟以每股33.2港元的价格配售4700万股股份,占公司已发行股本0.89%。配售计划于2020年5月11日上午9时完成。配售完成后,张勇、ZY NP Ltd.、舒萍、SP NP Ltd.以及NP United Holding Ltd.将继续为海底捞公司的控股股东。

值得注意的是,SP NP Ltd.以及LHY NP Ltd.为海底捞创始人团队的各自持股通道。其中,SP NP Ltd.权益由张勇的妻子舒萍拥有,LHY NP Ltd.权益由公司施永宏及其妻子李海燕拥有。

有消息称,经过此次配售,张勇夫妇及“二把手”施永宏夫妇将套现15.6亿港元。而在行业内看来,这仅仅是一个开始。

针对这则公告,海底捞相关负责人对北京商报记者表示,股东配售对增加海底捞在资本市场的流动性能够产生一定的作用。股东配售的总量小,不代表公司基本面的变化,更不是对未来有不同的预期,公司经营不受任何影响。

另据海底捞公司对北京商报记者透露,股东个人在公益事业等方面,有一些资金上的计划和安排。对方提供的信息显示,今年1月21日,张勇在成都与简阳市签署协议,个人向家乡捐赠1亿元人民币以提升家乡医疗机构的基础医疗设施,资金在下半年到位。

距离这则公告不到两周之前,海底捞曾发布自愿公告,宣布了未来10-15年的领导人才接班选拔计划,意在为高级管理团队远期退休提前储备与锻炼人才。

当时,海底捞透露,选拔排除了施永宏、苟铁群、杨小丽创始人团队,并解释为“原因是太贵了,对未来董事会性价比不高”。

加上近期的涨价风波,一系列动作引起公众关注,如今管理层前后两套动作再使海底捞陷入舆论中心。

一位不愿具名的餐饮业业内人士分析认为,海底捞是上市公司,接班人选拔计划并非仅仅是张勇一人决定,所以从张勇宣布海底捞接班人选拔计划开始,就已经为自己获利离场做了铺垫,而此次配售计划公告,是张勇等创始人“套现”退场的更明确信号。

“从海底捞公司的体量和张勇个人财务状况来看,15.6亿港元仅仅是一个开端。”上述业内人士表示。他解释道,如果市场反应稳定,创始人很有可能继续进行股份配售计划,而这也是上市公司发展的必然趋势。

对此,北商研究院特邀专家、北京商业经济学会常务副会长赖阳也表示赞同,从此次小体量的股份配售计划来看,张勇等创始人团队退出海底捞计划已经开始了。

赖阳对北京商报记者表示:“张勇夫妇等创始人离场是一个循序渐进的过程,不可能在退休前突然将股份进行配售、转让等,因此需要一步步‘套现’离场,这也是可以理解的”,赖阳说,他们既启动了接班人选拔计划,又将股份进行了配售,也是为海底捞铺垫未来规划,投入大量时间和精力将品牌做大,如今也到了收取回报的时候,将股权转化为收益也是收取创业回报的一种方式。

公告

本企业北京文研舞台技术工程有限公司吊销已满三年,向登记机关申请简易注销登记,现登报声明,并郑重承诺:本企业申请简易注销登记前已将债权债务清算完结,不存在未结清清算费用、职工工资、社会保险费用、法定补偿金和未交清的应纳税款及其他未了结事务,清算工作已全部完结。本企业承诺申请简易注销不存在以下情形:涉及国家规定实施准入特别管理措施的外商投资企业;被列入企业经营异常名录或严重违法失信企业名单的;存在股权、投资权益被冻结、出质或动产抵押等情形;有正在被立案调查或采取行政强制、司法强制措施以行政处罚等情形;企业所属的非法人分支机构未办理注销登记的;曾被终止简易注销程序的;法律、行政法规或者国务院规定在注销登记前须经批准的;不适用企业简易注销登记的其他情形。本企业投资人对以上承诺的真实性负责,如果违法失信,则由投资人承担相应的法律后果和责任,并自愿接受相关法律法规部门的约束和惩戒。营业执照正本已丢失,声明作废。北京文研舞台技术工程有限公司 2020年5月11日