

居然之家王宁：“山西王”提速连锁梦

从北京闯进山西,开启居然之家连锁之旅,从一家店发展到10城15家店,成为地地道道的“山西王”;如今,从山西回归北京,就任居然之家家居连锁集团有限公司总裁,吹响了居然之家快速连锁的号角。他是王宁,一个居然之家董事长汪林朋着力培养并委以重任的能人,打下山西市场的故事令人惊叹,驱动连锁战车纵横全国,实现连锁梦,则是期待中的精彩。

履新总裁提速连锁梦

2018年3月13日,居然之家与德国红点奖举行盛大合作签约仪式。按照流程,代表居然之家出席的是董事长汪林朋,而真正走上前台的却是王宁。此时,曾是居然之家副总裁、山西分公司总经理的王宁,递出的新名片上赫然印着新头衔:居然之家家居连锁集团有限公司总裁。

居然之家集团的业务分为家居、金融、设计、物流和大消费五个板块,其中家居是支柱产业,到2017年底,共在全国拥有连锁卖场223家,销售额超过600亿元,是居然之家赖以生存发展的主体,另外四个板块尽管运行顺利,但依然在摸索前进。王宁负责的正是居然之家从1999年创立以来一直深耕的家居连锁业务。

办公桌上堆放着各种书籍和文件,车模、航模和公仔掺杂在其中,很多叫不上名字的公仔散落在地面、茶几、书架上。这些都是年轻人喜欢的物件,却成了王宁办公室的摆件。当北京商报记者3月中旬专程前往山西,拜会这位首次将居然之家连锁店开到外埠,又即将赴任居然之家家居连锁集团总裁的人物之时,他呈现在记者面前的就是这样一个人:身高180CM、身材匀称、平头、戴黑边眼镜、穿着长袖T恤,透着一股儒雅气,热爱生活,追逐时尚。3月底,王宁向朋友圈里的熟人们一一发信息,告知他将回到北京工作,以前的山西手机号即将停用,希望大家存下新的手机号。希望每个朋友都能找到他,王宁平易近人,和蔼可亲。

身居高位,肩负重担,王宁做起事儿来却是雷厉风行,迅猛果决。根据规划,居然之家2018年要新开100家店,连锁店数量达到300家。仅仅在王宁就任总裁、与山西进行交接之际,居然之家的连锁战车已经以势不可挡之势刷新着连锁数据:4月2日,河北连签两店;4月9日,山西新店签约;4月12日,湖北恩施店、巴蜀6城8店同启招商;辽宁、山西、云南、宁夏等地的招商会也在4月轮番举行……至此,居然之家签约连锁店面387家,开业225家。

坐拥阿里、泰康等机构130亿元入资,居然之家不再缺钱,又有王宁这位从连锁山西获得十足经验的总裁掌舵,居然之家一年新增100家、五年达到500家、十年达到1000家的恢宏连锁梦,正在提速。

“山西王”打赢太原战

王宁离开山西时,居然之家在山西已经从1店开到10城15店,总经营面积达120万平方米,年销售额达50亿元,在居然之家全国销售额600亿元中,占据了差不多1/10。“山西王”的名号,王宁算是名副其实。



王宁回北京任居然之家家居连锁集团总裁前,在他的山西太原办公室的休闲形象。

副其实。

居然之家今天在山西的辉煌,是从太原春天店开始的,这也是居然之家外埠连锁的第一店。这家店的开业与运营,王宁形容“就是一战”。

2005年,太原春天店进入紧张的招商和装修阶段,困难纷至沓来。春天店本来就是家居卖场,居然之家接手后,很多商户为谋求更大利益,耍赖不撤店。有的商户甚至纠集社会闲散人员,阻止居然之家正常工作。当时100多人堵住门口,个个剃着光头,一脸凶相,造成店面的筹备工作无法正常开展,我们苦口婆心地劝说,但不奏效。”王宁回忆起当时的情景,还是心有余悸:“侠路相逢勇者胜,没办法,我带着60多名同事,齐声大吼一声,扔掉歪把子手机,拎着棍子就向那伙人冲去。一看我们这气势,是不要命了,吓得领头的赶紧溜走,其他人一哄而散,从此他们再也不敢来骚扰我们。”

将在外君命有所不受,将在外君命更可壮胆。在决定带领团队冲击捣乱者之前,王宁给汪林朋打了个电话:“汪总,要是我进了牢子,你得捞我出来;要是我进了医院,你得算我工伤。”汪林朋一句话,让王宁勇气倍增:“你大胆地干,出了问题我来扛。”在汪林朋这种霸气而敢于负责的老板手下工作,为居然之家的发展冲锋陷阵,勇敢处理各种棘手事件,王宁觉得怎么付出都值得!

有一个小故事,在王宁轻松的叙述中,听来颇为唏嘘:那时得罪了很多地头蛇,为了自卫,他车里总是放着一根警棍。有一天开车回北京,过检查站,被警察查到,几个警察当即把他按住,追问他进京干什么。原来,那根警棍让警察怀疑他是不法分子。他说是居然之家的外派人员,警察让他找人证明,必须打座机,幸好集团的座机有人接听,否则他就真的进看守所了。

13年坐阵山西,王宁斗智斗勇的故事并不鲜见。有抵制涨租金张罗大批人游行的、为不调整位置开卡车堵门的、有人跳楼后1000多村民围困卖场的,王宁都一一化解。他的体会是,作为一个分管一方的“诸侯”,很多事情不可能让集团出面处理,必须自己去应对协调,正是在处理各种危机中练就了自己的本事,成就

了山西在全国版图上的特殊地位。

创新模式输出人才

经历了很多,王宁带领的山西居然越来越好。2005年10月,居然之家太原春天店开业,一年就收回了成本,现在已经成为居然之家的自有物业;春天店和河西店年销售额都突破10亿元,排在居然之家全国店面前十之列;河西店附近120亩土地,40万平方米的建筑面积,在王宁的运作下,也成为居然自有资产;目前已经签约的和正在洽谈的项目还有10余个,仅在太原就还要开两家新店。

王宁在山西通过创新模式,探出了不少成功的经营秘笈。太原春天店刚开业时,没人知道居然之家是做什么的。山西面条很有名,国际面食节引发海内外关注。王宁以5万元冠名当年的国际面食节,在寒气逼人的11月,一个个新丝路模特穿着性感的三点式托着拉面的场景,引来观者如潮。

“居然之家这个名字,当初人们以为是卖房子的,我们广告打出去后,电话打进来,问得最多的是房子卖多少钱。冠名国际面食节后,居然之家又被认为是做面条的,人们纷纷打电话问,面馆开在哪儿?”王宁回忆,当年最有效的广告载体就是交通台,北京是这样,太原也是这样,他打电话请示汪林朋:太原交通台投22万元的广告费,可以不?汪林朋问:是一个月吗?王宁回答说:不是,是一年!汪总没有再问什么,直接就同意了。要知道,在北京交通台,当时一年同样的广告得花600万元!”

作为居然之家连锁的试验田,山西连锁的成功,得益于王宁不断在尝试模式创新。以设计为例,山西的居然顶层设计中心就与众不同。2012年,王宁发起成立山西精鹰设计师俱乐部,吸引当地设计师入驻。在河西店顶层,有数十个设计工作室,共计七八十人。居然之家还将这些设计师送到平遥、苏州等地学习,提升山西整体设计师的水平。2016年的CIDE设计大赛上,1/3的获奖设计师来自山西。王宁对此颇感自豪,现在顾客找设计师都是冲着居然之家的牌子来的,设计师的方案80%要用居然之家卖场的产品。只是外人不知道,设计工作室所在的位置,原来不过是创造不了多少价值的闲置仓库!

经过王宁十多年的培育,山西也成为居然之家人才的输出基地。“要给员工足够的上升通道,如果两年内员工没有获得合适的职位,那是我的错。”王宁曾向山西居然的员工这样承诺。目前,山西居然已经建成了完备的梯队体系,以适应居然之家在山西的快速布局,连锁店等一线成为干部培养的重要平台,单是干部储备就达80多人。

当初与王宁一道来山西的“五虎将”,除朱彬离开了以外,张宇接替王宁负责居然之家山西分公司,王松涛担任居然之家江苏公司总经理,张有良担任居然之家广西分公司总经理,个个都是居然之家连锁进程中的帅才。

回归京城适应新生活

在外漂泊13年的王宁,重新回归居然之家总部,升了职的王宁坦言,未来将面临来自工作和家庭两方面的挑战。

第一个挑战是适应新角色。新职务带来新的责任,原来考虑较多的是山西、河北、江苏等几个分公司连锁发展的问题,现在要更多地考虑居然之家全国的发展。另外汪总也是一个很强势的人,虽然原来做过他的秘书,但13年多没在身边了,也有一个适应的过程,并且权力的变化带来责任变化,一定要明确自己的权责。”

工作重新适应相对简单,回归家庭更为重要。曾经有一次回北京,抽空去学校接儿子,儿子正和别的同学聊天,聊自己的父亲会干什么。有的说会做官,有的说会做老板,有的说会打牌赢钱,王宁的儿子想了半天说了一句:“我爸最会抽烟。”王宁听后,泪眼迷离,心中无比愧疚,他留给儿子的印象就是抽烟这一点!不仅如此,王宁还发现儿子总和小姑娘一起玩儿;我不在他身边,缺少男性教育,所以才这样。”王宁分析了原因,决定带着儿子学踢足球、练柔道等男孩子的运动,交男孩子朋友。

在开始阶段,回归家庭也有些不习惯。十几年都是一个人睡觉,晚上习惯了安静不说话的状态,回到北京重新适应家庭生活,晚上可能要和孩子、妻子说很多话,脑袋瓜子嗡嗡的有点受不了。”王宁以这种调侃的方式说出重新适应的窘境。

不管怎样,2018年春节以后,王宁已经回归北京,在工作中,参加活动、演讲致辞、出席酒会等,原来穿休闲装的他,穿西装的时间更长了,在生活中,当丈夫、当父亲的时间更多了。

只是,王宁真的能忙得过来、兼顾得了吗?王宁在山西工作的13年,没有休息一个周末,也没有休息过一个完整的假期,休假期间只要有事他就会回到太原处理问题。每次出差回来,即使到了下班时间,他也要回办公室工作,不回去休息。”接任王宁出任山西分公司总经理的张宇这样描述王宁的工作状态。

何况在王宁心中,50万人口就可以承载一家居然之家连锁店,全国有2800个县级行政区,很多都具备居然之家入驻的条件,作为家居板块的掌门人,他的连锁梦也是汪林朋的居然梦,让梦变为现实,王宁的脚步远远没到停歇的时候。

北京商报记者 李振兴