

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形象：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，连锁店面数量达到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



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“就是一场战斗”。

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。春天店原来就是家居卖场，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，让王宁勇气顿增：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！

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

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？王总在山西工作的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