



《家润多22家经营门店“变身”步步高》后续

“湖南超市店王”换招牌重新开张，友阿宣布要重开“家润多” “老东家”入局，湖南超市业态升温

1月31日，长沙原家润多朝阳店，这一曾在2005年创下单店年销售额6.5亿元辉煌纪录的“湖南超市店王”，在经历长达半年的调整后重新以“满货满柜”的状态迎客。这一次，它的招牌更换为步步高朝阳店。

“店内在售商品数由原本的20000个增加到了25000个，今天的营业额目标是500万元。”原家润多朝阳店店长黄艳换上了步步高朝阳店店长的工牌，继续为消费者服务。

日前，长期处于“无货可买”状态的家润多22家经营门店“变身”步步高消息传出，引发广泛关注(详见本报1月28日A07版)。而随着家润多门店相继更换招牌，恢复正常营业，这桩在乙亥猪年到来前发生的湖南商业大事件仍在继续：店铺能否平稳过渡、员工工作会否有着落、供应商货款又该如何处理等问题均成为焦点。

■记者 朱蓉



1月31日，长沙步步高朝阳店开门营业。 记者 朱蓉 摄

步步高扩军

春节前夕，“湖南超市店王”归来

1月31日，根据步步高“接手”家润多22家门店后重新开店的规划，将有2家原家润多超市以步步高品牌重新亮相。这其中，营业面积达2万平方米的原家润多标杆门店朝阳店的重新亮相备受关注。

1月31日上午10时左右，家住长沙浏城桥附近的黄阿姨特地与老伴一起，带上小孙子搭了几站公交车前往该店添置年货。在该店内，三湘都市报记者看到，超市入口处可供取用的购物车已所剩无几，店内各个货柜前都挤满了前来选购商品的消费者。

来自步步高的超市的数

约一半原家润多员工履新

黄艳回忆，从2018年六七月份开始，长沙家润多朝阳店在长达半年多的时间里都处于缺货的状态。为了保证附近消费者的日常购买需求，尽量确保了生鲜类商品的供应，而其余品类仅靠仓库100余万元的货品勉强支撑销售，“彼时，店内客流仅剩每日1000人左右，较高峰期的日客流1万人下降近九成。”

能够看到这家店以更好的经营状态重新开张，她颇有感慨，“开业第一天能有这样的客流，也反映了消费者对这家门店的感情，消费者对它的认可度并未因为更换品牌而有所减少。”

步步高“接手”家润多旗下22家门店后，除了这些店铺在何时能够恢复正常营业

据显示，这家超市目前在售及储备货源达4500万元。其中，生鲜占比达30%。除常规货源外，超市内还出现了不少年货“新面孔”，如三只松鼠、百草味等网红品牌，波士顿龙虾、面包蟹等水产。同时，店内还新设了步步高超市的代表性经营模块“鲜食演义”，通过产地直供、现场加工等方式，为消费者提供糕点、熟食等多种餐饮选择。

店内50个收银条线一字排开，为消费者提供买单服务。即使如此，在长长的收银区域，依然有消费者排起长队，用“顾客盈门”来形容也毫不夸张。

备受关注外，原家润多近2000名员工的工作问题也成为焦点。

据三湘都市报记者了解，以全新开张的步步高朝阳店为例，约70人为原家润多朝阳店员工，另有近90人为原家润多系统其他门店补充而来的员工，而维持这样一家大店的正常运转，约需要员工300人。对此，步步高集团董事长王填表示，因为经历了长达半年多的调整，家润多也流失了不少员工，留下来的人员中，经过双向选择，约有一半选择留在步步高继续工作，“为在年前抢开门店，步步高集团不少后台岗位员工也进行了现场支援，预计将在年后进行大规模招聘来解决员工短缺这一问题。”

家润多困局

22家门店“转手” 拖欠货款也由步步高接手

因母公司海航集团的经营战略调整及资金问题，湖南家润多陷入长达近一年的经营困境。

1月17日，三湘都市报记者在长沙家润多朝阳店入口外看到，一份自称为家润多供货商所写的《求助书》尤为醒目。《求助书》上写明，这些合法登记的小微企业与家润多一直保持着长期的合作关系，“近两年来家润多恶意拖欠供货商货款不予支付，已涉及金额达2亿多元”。

在家润多做了近十年男装生意的一位供货商告诉记者，从2018年上半年开始，自己供给家润多门店的货款便一直未得到结清，累积金额已达十余万元，“去年到现在陆续付了几万块，但还远不到应付货款的一半。”

而一位家润多内部工作人员向三湘都市报记者透露，对家润多22家门店感兴趣的企业并不少，但如何在员工安置、供货商货款结算等问题上进行一个“最优选择”，因为涉及到部分上市公司的交易，只能“秘密”进行。

就如今的结果看来，同样身为湖南本土商业品牌的步步高为这些问题给出了“最优答案”。

1月30日，上述供货商向三湘都市报记者透露，家润多拖欠的供应商货款也由步步高一并接手。目前，后者给出的解决方案为“6折兑付，3天到账”。对于这一方案，他表示，虽然未能全额偿还，但“聊胜于无”，自己已经签字表示接受，正在等待货款到账，“和我一样接受这一方案的供货商有不少。”

行业观察

超市业态将进入新一轮爆发期

王填透露，2019年，包括家润多旗下22家门店在内，步步高超市的全年开店计划达100家，这其中有近30%将位于长沙，尽量做到开到省内的每一个县市。

他认为，前些年，实体商业遭受互联网冲击严重，但是近一两年来，线上、线下进入了一轮新的平衡，实体零售又迎来新一轮发展的春天，“步步高这两年来进行了更多数字零售的尝试，为消费者提供点对点的数字化营销服务，更好地链接和触达会员。”

超市作为最贴近居民生活的消费业态，迭代、进步很快，最重要的是能够在每一个销售旺季将世界各地名优特色商品以直采的方式引入市场，因为没有中间环节，价格也更贴近消费能力，很多商品做到了线上线下同价。王填认为，实体零售又进入了新的窗口期。

三湘都市报记者也发现，资本对超市这一业态，也开始重新

恢复了热情。1月29日，友阿集团董事长胡子敬对媒体公开表示，友阿将收回长沙原家润多赤岗冲店物业，更名为“友阿家润多”，引入人脸识别、新零售、互联网+现场美食等概念和新技术，打造全新版“友阿家润多”超市，预计在今年“五一”前正式开业，并陆续在各市州开出。

这是友阿集团在2006年将其拥有的家润多超市的80%股权以1.5亿元价格转让给美国购宝后，首次公开表示将重新经营“家润多”这一超市品牌。“老东家”再入局，意味着家润多超市并不会因为旗下22家门店由步步高接手而消失在湖南消费者的生活中。

截至目前，永辉超市、盒马鲜生等超市品牌已先后进入长沙，而卜蜂莲花、步步高、沃尔玛、山姆会员店等超市也在加快布局。再加上友阿家润多的人局，2019年，湖南超市战局的激烈程度可见一斑。

记者手记

品牌交替更迭是市场的物竞天择

“城头变幻大王旗”可能是对春节到来前，长沙超市业态风云变幻的最佳写照。步步高接手了22家家润多门店，友阿集团则表示要以“友阿家润多”品牌重回这一战场，再加上承袭了互联网基因的盒马鲜生、永辉超市的入局，长沙超市业态热闹非凡。

王填笑言，家润多早于步步高5年进入长沙市场，抢占了“让人羡慕的好地盘”，这次的“接手”对步步高而言，也是难得的快速发展机会。

长沙家润多朝阳店受到消费者的喜爱，从如今以“步步高朝阳店”的形象重新开张的市场反应来看，消费者对其热情依然不减。事实上，在竞争激烈的消费市场上，品牌交替正是商业之残酷的最佳写照。对消费者而言，谁能提供更贴心的服务、更好的商品是他们做出选择的关键，所谓“品牌忠诚度”并不真实存在。

商家想要永远占住消费者心中首选这一位置，唯一要做的，就是根据消费市场上不断变化的需求不停进步，以成为最佳的选择。