



魏心东 资料照片

他32年前白手起家,把一家仅7人的“四无企业”
缔造成如今年销售额突破167亿元的“商业航母”

斯人已逝 “新星”长留

——追记山东新星集团有限公司党委书记、
董事局主席魏心东

2022年2月1日,农历大年初一。如同过去的30多个年头一样,山东新星集团有限公司党委书记、董事局主席魏心东的这个春节依然是在工作岗位上度过的。他先后到新星龙泉乡镇商贸中心、新星商厦、新星连锁超市、新星大酒店等多个下属单位,看望慰问节日值班的新星员工。

然而仅仅过了1周,2月7日魏心东与世长辞的噩耗却突然传来。熟悉他的人无不扼腕叹息:32年来,魏心东全年无休殚精竭虑,早晨5点30分的新星早会从未间断,每天工作时长都在10个小时以上,即便是铁打的身体也熬不住。

从7人白手起家到员工8736人,从无资金、无场地、无运输车辆、无现成业务的“四无企业”,到直属企业33家的全国精神文明单位、全国商业百强企业、全国5A级物流企业、国家级服务业标准化示范单位,集团党委3次被授予省级先进基层党组织,入选全国首批党建标准化试点单位,新星集团“当家人”魏心东用32年如一日的奋斗,书写了鲁中大地上商业传奇,托起了如今冉冉升起的“新星”。

风起云涌于 艰苦奋斗的岁月

魏心东出生于淄川区罗村镇,年少时期家境贫寒,父亲在特殊年代受到批斗,举家回到祖籍济阳。11岁辍学后,他在社会上艰难谋生,上堤治理过黄河,进济南卖过豆腐,做过印染,当过钳工……1982年父亲平反,这才随父母“农转非”回到罗村,次年进入罗村供销社工作。

魏心东非常聪明,加之年少时艰苦的环境培养了吃苦耐劳的性格和坚韧不拔的毅力,他在6年后便担任供销社副主任。此时正值个体经济蓬勃兴起,供销社系统发展却遇到困境。然而罗村供销社在魏心东的苦心经营下,成为了同行业中的佼佼者。

1990年,为了开拓城市市场,淄川区供销社抽调魏心东到城区组建专业批发公司。当时没有流动资金,没有经营场所,没有固定资产,没有现成的业务,是一个典型的“四无企业”。而人,也只有7个。

困难吗?十分困难,但魏心东信奉这样一句话:“有条件要上,没有条件创造条件也要上。”当时跟着他的那6个人都认为根本没法干,魏心东却说:“什么都有了还要我们干什么?人就是最大的财富,激情就是创业的本钱。”

就靠这种艰苦奋斗的精神,他们7个人从区社借来15万元作资本,租用了区武装部180平方米的房子,“淄川供销社购销总部”(新星集团前身)就这样开张了。那怎么才能快速打开局面呢?魏心东发现,市场上棕榈油热销,当即决定去天津联系棕榈油业务。然而出发的前一天,运货马车受惊把他撞进了沟里,胳膊摔成了骨折。魏心东一咬牙,吊着胳膊,打着“点滴”硬是去了天津。第一笔业务顺利谈成,让他成功挖到了第一桶金。

随后,魏心东发挥在罗村供销社做酒水的经验,确立了以酒水经营作为主攻方向,走“农村包围城市”的道路,逐步

占领城区市场。在那个艰苦的创业年代,魏心东与他的员工留下了许多难以忘却的奋斗足迹。为开拓酒类副食业务,他拉着地排车走街串巷送货,饿了在街头啃几个火烧,所有的货物都是自己动手装卸。

上世纪90年代初,市场的特殊性决定了谁能得到厂家的支持,谁就有了“活路”。有一年,为争取到某酒厂商品,与厂方负责人就餐时,厂方一句“你若吃了这个酒杯,我们就设法给调配部分产品”戏言,让魏心东当场咬碎酒杯,满口鲜血直流,厂方被魏心东言必信、行必果的豪爽性格和真挚举动所感动,当即调配出产品,并与新星建立了长期合作关系。

魏心东第一次千里迢迢到贵州联系茅台酒经销业务,抱着“打进去、拿货源、站住脚、图长远”目的,争取到与茅台酒厂老总洽谈的机会。老总得知他的购销总部设立在区县一级,毫不掩饰担忧之心。像是“将军”,更像是“挑战”:“你能保证一年销售5吨,我就批给你。”魏心东斩钉截铁:“能!”老总看他毫不犹豫、不眨眼,很欣赏他的气魄胆量,批给他超计划近一倍的茅台酒货源。

就是为了那一个“能”字,魏心东和他的6员大将硬着头皮猛干。一时间,整个鲁中地域没有不知道他们销售茅台酒的。拼了一年,竟然真的兑现了销售5吨酒的承诺。就这样,短短几年时间,从省内坊子、景芝、兰陵等酒厂起步,到全国知名品牌的茅台、五粮液、古井贡等,中国八大名酒全部落户新星。

不断跳起“摘苹果” 的跨越发展

1993年,是一个特殊的年份。就在计划经济向市场经济转轨的初期,淄川区的商业竞争出现了白热化的局面,华联商厦、东方商厦和商业大厦三足鼎立,各霸一方,而此时

的淄川购销总部却还只是一个“小不点”。

新星凭借酒水立足市场,接下来是专心经营酒水生意,还是跳出酒水加快发展?魏心东认为:固步自封是可怕的,老的业务要巩固,新的经营空间更要开辟,这样才能不断捕捉商机。于是,新星开始了低成本扩张、多业并举。先后兼并破产、亏损企业果品公司、淄川生资站、淄川贸易中心、黄家铺供销社、双沟供销社、罗村供销社等十几家商业企业,盘活闲置资产近3亿元,安置下岗职工3000多人。同时,购买了新亚商场,投资建设了淄川区规模最大的冷库和汽贸城。开办了专业市场、摩托车生产厂、烤漆厂等项目,率先成立了淄博市商贸系统第一家进出口公司,由单一的“三产”延伸到“二产”,由国内市场延伸到国际市场。工业年产值达2亿多元,出口创汇达800多万美元,并于1996年由淄川购销总部正式更名为“山东新星集团”。

实现跨越式发展的秘诀,就是战胜自我。魏心东很欣赏一个著名的摘苹果理论:一个渴望成功的人,应该永远去采摘那些需要奋力跳起来才能够得着的目标——“苹果”。这样的人,总是在创造人生新的辉煌,攀登跨越新的高度。

从1997年起,新星就不断跳起来“摘苹果”,开始发展跨区域、跨行业、多业态的连锁经营,积极推行物流配送、电子商务等现代化流通方式,形成了酒水、食糖、煤炭、家电、摩托、洗化、超市等连锁品牌,拥有济南、烟台、潍坊等市外直营连锁机构23处,并在陕西、四川等地设立了办事处,长期驻外人员330多人,年销售额近5亿元;新星糖业拥有直营连锁机构7家,年销售量4万多吨;新星家电、新星摩托车年销售8亿多元。

1999年8月份,新星首开淄川区第一家超市后,一发而不可收,在8年时间内,先后在济南、莱芜、沂源等地发展超市连锁店389家,形成了以城区店

为龙头、乡镇店为骨干、村级店为基础的连锁经营网络,被国家商务部评为“万村千乡”市场工程优秀试点单位。

既要“低头看路”,又要“抬头加速”,目标既要长远,又能实现,注定了新星走出了一条“规模化经营、严细化管理、低成本扩张、多元化发展”的成功之路。为充分发挥群体优势,新星又投资3700万元,建成了面积3万平方米的新星物流配送中心。随后,仅用69天投资建设了30000平方米的新星商厦,2000吨冷藏冷冻库,改造了新星农产品批发市场,新建了三星级新星迎宾楼,用47天建设了10000平方米的新星商厦博兴店,与海尔集团合资建设占地1000亩的海尔新星物流公路港……

在魏心东的带领下,如今的新星集团已逐步发展成为集分销物流、商品零售、电子商务、金融服务、生产加工、餐饮文化和专业市场为一体的山东省重点企业集团。集团年销售交易额突破167亿元,销售网点遍布全省并辐射全国。

以身作则 打造战之能胜的铁军

“新星早会”是新星集团的特色品牌。不论有什么特殊情况,每天早晨集团领导班子成员5点30分就召开开班前会,每天出一个点子,每天一个部署,第二天马上兑现。在这里,一切摆在台面上,一切锚定发展。魏心东说:“市场极速迭代,你稍慢一拍,可能就会输。要想比别人跑得快,就要比别人起得早。起步就要冲刺,开局就是决战。”

新星早会,源于当年7人被推“下海”之时。由于害怕被淹被呛,他们愁得睡不着觉,经常大清早聚到购销总部办公室分析问题,商讨出路,安排任务,布置工作。踏平坎坷成大道以后,这个习惯却改不了。

2018年4月13日,茅台集团高层一行凌晨3点半从济南

出发,赶往淄川观摩新星早会。观摩结束,茅台集团参观人员感慨地说:“听完一个会,取了两条经——一是没有规矩,不成方圆;二是凭本事吃饭,靠业绩说话。新星为什么会成为新星?从他们的早会找到了答案。”“当人们还在沉睡的时候,新星人已经放眼看世界了。”这是一位领导在参加新星早会后写下的很有感慨、很有情怀的美好留言。

对此,魏心东却说:“商业竞争的关键,在于抢抓每一个先机,抢占每一个空档。多赢得一秒钟时间,就可能多争取一秒钟胜算。正常工作的时间不能被占用,消费者的时间不能被耽搁,为社会创造价值的时间不能缩减,就只能以自己的时间来填补工作需要。”

魏心东常说:“一个对社会负责的企业,才是一个有高度的企业。”他热心公益事业,带头参加“慈心一日捐”“爱心助残”等活动,长期资助困难群众,做到点对点精准扶贫,集团先后为助学、助残、关爱“空巢老人”、帮扶贫困村等投入资金3000余万元。2016年7月1日,他被评为“全国优秀党务工作者”,从北京领奖归来后,他做的第一件事就是到结对帮扶贫困村太河镇双山村,为山区群众捐款5万元用于修路;同时,他获得的1万元荣誉奖励,也在第一时间作为特殊党费全部上交中央组织部。

魏心东心中一直有一个梦想,那就是要把新星集团打造成百年企业,建设百年新星!因此他这30多年来一直心心念念着一句警示:“新星距离倒闭还有多久?”这句警示语,成为永恒的“新星之问”,成为标志性的“新星印记”,成为永远的“新星图腾”。魏心东把它写在墙上,挂在眼前,逢会必讲,遇事就说,灌注在心,须臾不忘。

如今,随着魏心东的去世,新星集团的下一步发展,也愈发引人关注。

大众日报淄博融媒体中心记者 张亚军