

济宁银行 5000元—50万 无需抵押 无任何手续费
BANK OF JINING 一般三至五个工作日给您答复
——小微贷款 祝您发展—— 0537-2896509



在对的时间抓住机遇,专业领域中精耕细作

胡鸿雁将小食品做出大生意

休闲小食品也能做出大生意,济宁枫林商贸有限公司总经理胡鸿雁将这一点变成现实。自啤酒厂下岗后,几经波折,胡鸿雁开始专注于休闲小食品销售,并逐步成为行业中颇有影响力的人物。



胡鸿雁介绍公司情况。本报记者 马辉摄

本报记者 马辉 贾凌煜

他要建一座食品物流城

“这12个品牌来自不同系列,比如蛋黄派、奶茶等我代理一个品牌,即使有其他的厂家主动找我也不做。”胡鸿雁说,休闲食品对接的厂家和本地商超及消费群体较为固定,自己容易掌控,如果再牵扯其他行业太费精力。用自己所有的经验和智慧做好一个品牌的代理,这样才能取得与厂家的长远合作发展。

经过近十年的发展,枫林公司在济宁地区食品供销行业已经具有了举足轻重的地位。2012年,胡鸿雁又新添了一个新身份,济宁食品供货商联合会会长。现在他正在为联合会申请的聚源食品城忙碌着。

随着商超的发展,供货商进驻的门槛也越来越高了,一些供货商与商超洽谈时感觉犹如鸡蛋碰石头,多方面压力让供货商们萌生了联合起来一起应对难题的念头,只有团结起来才能谋求更多平等机会,保护自身利益。

成为联合会会长后,胡鸿雁身上的担子更加沉重了。一方面他要带领着其他供货商与商超谈判,另一方面还要谋划建立食品城的相关事宜。“现在供货商们大多租用仓库或者厂房,很多都没有属于自己的地方,食品城建成后,一期能够解决150家供货商仓储问题。”胡鸿雁介绍,2013年9月份,联合会与政府达成协议,预计200亩的食品城将于2014年6月份投入使用。

胡鸿雁介绍,食品城建成后,将有工商等政府部门把关,严格保证食品质量。“食品城将做成展示、批发、仓储一体式,即前店后仓,客户看好食品后立即就能提货。”胡鸿雁介绍,这也是他们为下一步做电商做准备。回首十余年创业经历,胡鸿雁表示,做生意必须有前瞻性眼光,并且顺应经济社会发展潮流,另外,还必须学会变通和坚持,这样才能取得最终的胜利。

选择相近行业做销售

在任城区南张镇李楼村有一处院落,这是济宁枫林商贸有限公司所在地,两个大仓库堆满了十余种休闲小食品。

涉足食品经销行业前,胡鸿雁是济宁啤酒厂一名职工,工作八年间做了六年的销售人员,丰富的销售经验为他日后做经销奠定了基础。“2000年啤酒厂倒闭,我和妻子下岗失业在家,当时从农村走到城市不容易,无论如何不能再回农村种地。”胡鸿雁介绍,20岁之前,自己一直在农村生活,下岗后如再找一家单位上班也不能保证哪一天失业。

当年孩子还小,胡鸿雁先回家照顾了半年孩子,期间不断思考下一步该何去何从。“我有销售经验,做个体应该轻松点。”胡鸿雁说,开始妻子不同意,在以民营经济应该有很好

的发展说服妻子后,两人决定做酒水经销。2001年底,他正式涉足食品经销行业。

胡鸿雁代理的第一个品牌是烟台产的一种果汁,当时电视上全部是这个品牌的广告,感觉会有比较好的销路。2001年12月26日,胡鸿雁带着筹措来的5万元到烟台考察后,签订了5万元的供货合同。开着踏板摩托车开始在济宁城区酒店送货,非常辛苦。因有经验,加上酒店经销规律是“先送货,后付款”,胡鸿雁最后只收回来一万元现金和4万元的欠条。虽然如此,他并没有放弃,厂家返利加上又借了一万元,购进了第二批果汁,在总共赔了6万元后,他意识到做酒店经销回本太慢,而且还有老板跑路的可能,必须进行转变。

面对挫折他没有放弃

2002年,央视开始出现一个新品牌饮料,嗅到商机的胡鸿雁开始与厂家接触,这次把目光转向了街头水摊。一箱饮料四五十元,第二次送货就能收回上一次货款,2002年胡鸿雁买了第一辆面包车,还注册了枫林商贸有限公司,每天与妻子一起卸货送货,炎热的夏天中午也在送货的路上奔波,不过生意开始步入正轨。

胡鸿雁说,当时没有太多资金做大品牌,只能根据自身实力选择二三线口碑较好的品牌,只要认准了这个品牌具有市场潜力,一定要主动去抢,以真诚态度感动厂家,赢得代理权。2004年,各种商超开始陆续抢滩济宁市场,胡鸿雁代理的食品也

逐渐从城区到郊县,占据更多商超货架。

2004年,良友超市突然关门,负责人卷款跑路,让不少供货商备受打击,枫林商贸公司也是其中之一。手中只剩下原来积累的客户资源,今后是放弃还是东山再起,胡鸿雁一直在思考。而这次意外也让他下定决心,如重张旗鼓,必须做到货到付款,尽量减小自己承担的风险。

在与妻子商量后,2005年胡鸿雁和妻子迎来了人生的第二次起飞。拥有几年的供货经验后,夫妻俩决定做休闲食品,并且专心做休闲食品。

如今,枫林公司代理的品牌已达12个,全部是国内知名品牌。

美国AMC院线公司在纽交所成功上市

并购一年收益翻番创造中国企业并购美国公司并在美国上市的完美纪录

万达集团今天宣布,集团旗下拥有的美国AMC院线公司(“AMC”)以18美元的价格首次公开发行18,421,069股A类普通股,加上超额配售,募集资金近4亿美元;并于美国当地时间2013年12月18日正式登陆纽约证券交易所上市交易。AMC上市当日开盘价为19.18美元,较发行价上涨7%。AMC上市后,公司股权总市值达到18.68亿美元,其中万达集团持有股权市值约14.60亿美元。据接近交易人士透露,相比当时万达集团对AMC收购对价26亿美元(其中19亿美元为承债债务)中7亿美元的股权价值投入,并购后一年零三个月,收益超过一倍,创

造了中国企业并购美国公司,并在美国上市完美纪录。

2012年万达集团收购AMC时,遭遇美国影院行业处于历史低谷,AMC公司业绩持续低迷。万达集团董事长王健林凭借其独到的眼光和企业家的果敢魄力,拍板了收购决定。在完成收购后,万达集团通过持续性资本投入改善了AMC的债务结构,推行了全新、高效的管理体系激励机制,并大力支持管理层进行一系列以增强顾客体验为中心的业务创新。此外,AMC还通过在影院内配置头等舱式座椅、影院内餐厅等设施成功实施了差异化策略,再次领先竞争对手并有效实现了业绩的大幅改善,最终使AMC这家百

年老店重新焕发生机。

对AMC的成功并购,使万达集团文化产业的规模和品牌形象获得了大幅提升,并由此带来一系列积极的连锁反应和经济效益。并购AMC之后,美国好莱坞开始与万达集团就各领域的合作开展平等对话;凭借日益提升的国际影响力,万达集团实现了青岛东方影都项目的成功落地并召开了星光璀璨的启动仪式,为该项目的建设和成功运营带来积极地促进作用。

今年以来,美国经济持续复苏,美国股市也出现历史性上涨,股指在近期更是连创新高。万达集团决定抓住这一契机迅速启动AMC的IPO和上市工作,并在圣诞节前夕迅速开展了紧锣密鼓

的全球路演,受到全球投资者的热烈追捧,最终获得机构投资者6倍以上的超额认购。AMC此次公开发行所筹集的资金将主要用于清偿债务和费用用途,而上市将有助于AMC优化财务结构、降低资金成本、增强盈利能力,继续提升AMC的市场价值。

万达集团王健林董事长表示,万达已具备承接国际资本市场收购和整合企业的魄力,AMC上市是进入国际资本市场的崭新起点。这一天,带有“万达集团旗下企业(A Wanda Group Company)”标识的AMC公司标识遍布在纽约证券交易所大厦内外,彰显着万达这一中国最大文化企业的品牌影响力和国际实力。也正因此,万达集团

才能获得国际投资者广泛的支持和认可,相信未来万达集团还将会有更多的企业在全球各大证券交易所上市。

AMC院线公司成立于1920年,目前是全球最大的电影院线公司之一,旗下拥有945家影院和4950块屏幕,占美国票房近20%。

AMC公司拥有的影院多集中在大城市中心地带,遍布全美28大市场的24个,并拥有全美票房最高的前十名影院中的七家。截至2013年9月30日,AMC公司在纽约、洛杉矶、芝加哥等美国10大市场中,市场份额均位列第一或第二;AMC公司在过去12个月创下观影人次超2亿、销售额27亿美元、净利润8.16亿美元的业绩。