

八点半前来“输血” 仲家汇能否“重生”

这场以“托管式加盟”为名的合作,期待实现双方共赢



文/片 李梦瑶 济南报道

36家门店正在补充货品 部分已经重新营业

7月7日,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者在仲家汇(千佛山店)看到,鲜食、香烟、日用品、饮料和休闲食品等货架已填充了货物,还增加了不少网红零食、咖啡浓缩液、果茶等新品。据店员透露,货品都是近两日陆陆续续补充的,门店8日起重新开张。门店的店招、布局暂无变化,而货品均来源于另一连锁便利店——八点半。

随后,记者又走访了仲家汇的青后店、山东书城店、按察司街店等,其货架上都补充了货品。店员也均告知,货品由八点半配送。

一门店店员透露,除蔬菜水果外,其他货品都是八点半供应的,甚至门店收银系统也已更换为八点半系统,“我们还接受了八点半运营模式、组织架构等相关培训。”

记者从仲家汇济南总部一位内部人员处获悉,7月8日起,首批仲家汇与八点半联合运营的8家门店开启试营业,另外20余家门店正在补充货品,也会陆续营业,共计36家。

针对“仲家汇卖店抽身”的传闻,上述工作人员予以否认:合作模式相当于“托管式加盟”,共同运营,并非直接转卖。后期租房到期或持续经营不善的部分门店,仲家汇也将进行优化,目前不会退出济南。

八点半相关负责人同样表示,此次双方合作为加盟模式,目前签约了30余家加盟店,“多数是仲家汇体系内当前经营状况较好的门店,也包含一小部分此前因商品供应不足被迫关闭,但位置尚佳的门店。”在他看来,这样既能让八点半的门店数量进



仲家汇部分门店内货品已经补充,准备重新营业。

一步扩充,也能通过其自身供应链优势,提升部分仲家汇门店的经营状况,实现共赢。“未来,有的门店店招会换成八点半,也有的会同时体现双方品牌。”

关于具体分成比例、后续是否会收购仲家汇等问题,八点半这位负责人则表示,目前暂不方便透露。

仅获供货和运营支持 根本性危机仍难解

然而,仲家汇所面临的生存危机似乎不太乐观。

记者梳理发现,自今年2月以来,仲家汇旗下门店陆续关闭。目前,仲家汇仅存120家左右门店尚在运营,已有70家左右因缺货、租房到期等被迫“关门”注销。

根据企查查平台,自4月29日以来,仲家汇商贸(济南)有限公司新增14条被执行人信息,涉案金额达1116.34万元。

6月5日,仲家汇商贸(济南)有限公司因“其他规避执行”失信行为被列入失信执行人,其公

司法定代表人王维亚同步被采取限制高消费措施,涉案金额769384.56元。

多位供应商向齐鲁晚报·齐鲁壹点记者证实,仲家汇以“资金周转存在困难,正在找出路”为由仍未结算货款,金额或达上亿元。

“我们前段时间又去济南总部沟通了,但依旧没有任何结果。”供应商李先生表示,除与八点半合作外,有供应商也接手了几家门店,希望通过门店运营收入来补齐所欠货款。

李先生坦言,仲家汇虽与其他品牌合作,能够缓解部分门店运营难题,但在货品和收银系统均由对方控制的情况下,一旦仲家汇将其门店脱手,想要回货款或将难上加难。

除供应商外,企业内部同样危机重重。“总部原来有一百多人,现在就剩二三十人了。”一位刚离职的仲家汇员工表示,因拖欠工资和社保,五成以上员工已离职;而且离职时,仲家汇并未给予任何书面还款承诺,只是确认了一下拖欠总金额,交由人力

部门存档。

除济南外,今年以来,在泰安、淄博等城市,仲家汇同样因为买卖合同纠纷、房屋租赁合同纠纷等问题接连陷入多起法律纠纷,其区域经营危机正在持续扩大。

其母公司滕州仲家汇所持有的济南公司5994万元股权(对应注册资本5994.0万元)自6月17日起被司法冻结,冻结期限将持续至2028年6月16日。

仲家汇能否化解这场蔓延至多个城市的经营危机,将直接影响其未来的生存空间。

不过,八点半方面明确表示,此次合作仅限于货品供应和运营支持,暂时不会介入仲家汇的任何债务问题。这意味着,虽然依靠八点半“输血”,部分优质门店得以暂时维持运营,但企业的根本性危机仍未解决。

八点半“雪中送炭” 看中的是地段优势

面对仲家汇的经营困局,八点半缘何在这个时候伸出援手?

这场看似“雪中送炭”的合作,实则暗含多重考量。

“我们看中的是仲家汇前身统一银座在济南多个黄金地段打下的基础。”八点半相关负责人在接受齐鲁晚报·齐鲁壹点采访时给出了答案:作为济南最早的便利店品牌,统一银座曾占据多个核心商圈优质点位,这正是外来品牌扩张所倚重的核心资源。“我们一直有计划在山东拓展市场,在持续物色优质的写字楼等点位。”八点半该负责人坦言。

据了解,八点半便利店成立于2008年8月8日,作为新疆市场的领军者,其母公司新疆早晚八点半贸易有限公司已在全国布局1169家门店(截至2024年底),覆盖新疆、山东、河南等地,稳居全国便利店第31位。八点半于2021年进入济南市场,目前在当地拥有50多家门店。

然而,在竞争激烈的济南便利店市场,八点半的知名度相较于橙子便利、7-Eleven、罗森等巨头仍有差距,在产品差异化方面尚未形成显著优势。例如,7-Eleven和罗森凭借中央厨房统一配送的鲜食(如便当、烘焙、关东煮)成功吸引了上班族和学生群体。本土品牌橙子便利则深耕济南,拥有超150家门店。

2024年,宜快宜慢与罗森达成战略合作,既弥补了宜快宜慢在供应链上的短板,又为罗森打开了济南市场。这种联合运营的模式,与当下八点半和仲家汇的合作如出一辙。

对于经营困境,仲家汇相关负责人坦言:“公司正在竭尽全力寻求解决方案,但目前确实不具备一次性清偿所有债务的能力。”

上述负责人表示,企业正在从“开源”与“节流”双向发力,并与核心供应链伙伴协商重构合作模式和解决方案。至于债务问题的最终解决方案,仍是未知数,“只能走一步看一步”。

在济南便利店市场竞争白热化、行业洗牌加速的当下,八点半与仲家汇的这场“联姻”,能否实现共赢,拯救仲家汇?仍有待市场的检验。

基础设施互联互通 产业体系协同共建 公共服务便利共享 济南市政协凝聚智慧助力济南都市圈建设



李梦瑶 济南报道

作为全国第14个国家级都市圈,济南都市圈正加速融合发展。济南市政协组织开展重点提案督办月度商量活动,凝聚各方智慧,从基础设施、产业体系、公共服务等维度助力都市圈建设。

基础设施互联互通是都市圈

协同发展的“先行官”。济南市政协重点提案督办工作调研组实地调研济南国际机场、小清河主城港区等,摸清发展现状。

交通规划上,山东省交通规划设计院专家崔纪鹏提出“对外辐射、对内组网、产交融合”策略:建设济南国际陆港与中欧班列集结中心,加密西向班列;推进绕城高速北环及都市圈环线南环建设,实现25个区县“县县通高铁”;探索“交通+旅游”“交通+低空经济”模式,依托泰山、黄河等资源打造主题路线,布局低空物流与旅游。

新型基础设施成创新焦点。济南市政协常委张健建议,依托济南算力优势构建都市圈算力互联体系,赋能人工智能、智能制造等场景。对此,济南市发改委会同局领导罗讯回应,正联合市大数据局推动算力共享,协助算力中心与企业对接,构建直联算力网以强化资源调配。

构建错位发展、优势互补的产业体系是委员聚焦重点。调研组走访人工智能、激光、文旅等产业,为协同发展寻路径。

山东省泰山学者王成新提出,济南都市圈6市产业基础雄厚,各

有特色。应纵向延伸产业链形成闭环,横向构建“中心总部+周边制造”“中心研发+周边产业化”的协作布局,实现互补错位。济南比亚迪半导体副总经理李海涛建议培育区域行业龙头,多组织跨领域交流,避免中心城市析出效应。

文旅融合方面,山东省旅游业界商会副会长常德军提议激活“山河圣人”资源,串联泰山、黄河、圣人IP,打造世界级旅游产品,构建齐鲁文化旅游走廊。

公共服务关乎民生福祉,委员们从多维度献计。调研组考察北方健康医疗大数据公司,省市

一体化审批服务大厅,了解医疗同城化与“跨市通办”情况。

医疗领域,张葵委员建议突破行政区划,建立跨区域医疗协同体系,推动优质资源下沉。教育与就业上,周静委员提议职业教育与都市圈产业协同,提供精准人才供给;韩超委员建议建立人才求职数据库,汇集周边资源。

从基础设施“硬联通”到产业“软联动”,再到服务“心相通”,政协委员建议成为都市圈建设“智慧引擎”。随着建议落地,济南都市圈正迈向“协同更高效、发展更均衡、民生更幸福”的目标。