

# 麦德龙、宜家八月底同期开业，“价格屠夫”引来不少市民期待 “两匹狼”能否撑起济南西部商圈

本月底，山东第一家宜家和济南首家麦德龙将同期开业。今后，济南西部将诞生一个真正意义的商圈。济南的装修圈和商超界虽然嘴上不说，但是“狼来了”的味道却极为浓厚。这也是时隔14年之后，济南十字方针之一的西进在西客站之后的又一次飞跃。至此，济南已形成东西南中部四大影响力商圈，离大济南的“十字方针”又近了一步。

►宜家家居打出了秋季开业的大幅广告。这是济南市也是山东省首个宜家店。  
本报记者 任磊磊 摄



本报记者 任磊磊  
实习生 赵佳佳

## “蓝盒子”要开了 北园大街感觉到凉意

两家都是“蓝盒子”，两家距离5公里的店都在八月底开业。一个是全省第一家宜家，一个是济南第一家麦德龙。宜家是来自瑞典的全球最大的家具家居用品商家，“麦德龙超市”是德国最大、欧洲第二、世界第三的零售批发超市集团。两家商业体的经营范围迥异，但未来对西部商圈的吸金能力不容小觑。

麦德龙负责施工的经理刘先生表示，目前麦德龙整体的装修已经差不多，收货的准备已经到了八九成，八月初开始铺货。记者从宜家方面了解到，宜家济南商场总工程量已完成近80%，其中硬装部分已全部完成。宜家员工已于7月10日进入商场进行布展和筹建工作。宜家商场内的产品也陆续到货。总计品类将超过8900种。这些产品多从位于天津和上海的宜家配送中心发货，运抵济南。

宜家开业，最紧张的莫过于北园大街上的家具商场和商家们。

“虽然不至于说狼来了，但是真是感到一丝凉意。”这是红



麦德龙主推的是大宗采购，量大优惠是它的特色。（资料片）

星美凯龙家居广场某品牌代理商李先生的内心独白。他解释说，济南相对特殊，大部分卖场都聚集在北园大街。此前，居然之家想打破这种格局，在槐荫区布局，最终失败。后来，月星家居也来了，打算形成新的商圈，但影响微乎其微。而宜家来济南，肯定会对济南的家居市场产生影响，但影响程度很难估量。“宜家主要在80后、90后群体中影响比较大，对‘6070’人群影响小。”

虽然短期内都不会见效，但长期的影响将很严重。“未来，家居市场的消费主力是年轻人，他们的消费习惯与老一辈完全不同，喜欢尝试新鲜事物，注重体验式消费。这都是传统家居卖场所不具备的。”

以餐饮为例，宜家1元的圆筒冰淇淋、5元的热狗套餐以及5元无限续杯的饮料几乎成为宜家粉的标配。这些餐食都非常符合年轻人喜欢情调，又讲究性价比的消费特征。

据了解，宜家在开店之前，专门对济南地区做的市场调研显示，济南家庭住房面积平均在80㎡左右，家庭规模三口之家较多，济南人与儿童生活在一起占比很高，接近40%，比其他城市高两三个百分点。另外，山东省是二孩大省，2016年山东出生人口相当于全国的1/10，二孩出生占比超过六成。

因此，济南宜家在装修时，搭配生活模拟场景的家居展间，有很多儿童主题的房间，为孩童在家中生活玩耍提供更多解决方案。

实际上，每一次新的卖场进入济南，都会引起不小的震动。比如红星美凯龙刚进入济

南时，业界也有“狼来了”的说法，但现在看来没有引发行业地震。但是美凯龙强化了家居卖场品牌的概念。美凯龙在全国的布局，对每个地方卖场都有冲击力，从而影响到家居品牌，不进红星就显得档次不够。而且，其对全国一线品牌的掌控力，整个团队的运营、企划在同行业都是首屈一指。

宜家的到来也不可小觑，北园大街的商家们也在逐步调整。李先生就告诉记者，为迎合年轻人口味，他们调整了产品结构，主推年轻人喜欢的北欧风和现代简约风产品。

## 酱油就有100多个品种 给城市带来多重刺激

麦德龙的开业则更加深远地影响了济南的商超经济，尤其是在实体商超生意日渐惨淡的今天，其冲击无疑是雪上加霜。

麦德龙主推的是大宗采购。一般说来，商场的商品超过20000种，大部分由国内名牌企业和合资企业提供；面向中小型零售商、酒店、餐饮业、工厂、企事业单位、政府和团体等专业客户，一直在打造专业客户的超级仓库。

青岛麦德龙（四方商场店）是我省首家店。该店2001年1月开业。那时候麦德龙采用的是会员和大宗商品采买制，普通市民想进门都难，甚至需要单位介绍信。不过，近几年，实体商超不好做，麦德龙也在谋求转型。从2010年左右，麦德龙开始向普通市民开放。

济南麦德龙开业后，个人消费者可以直接到现场免费办理会员卡，扫一下条码，就能进

商场。在这里每件商品都有基于购买数量的折扣价。“同一商品3件，立享95折”、“精选商品6件，最低可享8折”。另外客户驿站还为顾客提供免费咖啡和上网体验。而麦德龙的营业时间是早上06:00-22:00，特别适合单位和个人批发和大型采购。

“麦德龙开业对济南商业最大的影响，就是带来了不同的经营理念。”济南某大型超市连锁店的公关负责人张先生向记者说道。

他以酱油这个单品举例说，普通超市摆的酱油产品一般就只有几个大众熟知的品牌，规格也多是1L到1.5L的家庭装。但是麦德龙不一样，光酱油就超过100多个品种，口味非常多，品牌多达20个，规格出了普通家庭装，还有2.5L、5L这样的大桶装，适合食堂、餐厅。另外还有小瓶的高档精致装，适合高端餐厅。

而基于这样大而全的产品构成，其陈列方式也跟普通超市不同。因为同品类的产品很多，陈列出来的效果有强烈的感官刺激，非常震撼。

而宜家更有可能成为家居市场“价格屠夫”。

李先生告诉记者，宜家实行的是大宗采购，单件产品定制几万，甚至几十万家，所以价格非常便宜。而他们对价格的管控十分严厉，宜家的木制品主要产地是黑龙江的伊春地区，宜家对代工厂的要求是生产一件产品的利润只能是10块钱，以至于在2013年前后，宜家代工厂集体倒戈，宁愿停产也不供货。

宜家的产品大多比较便宜，同样的产品，传统的家具工厂很难做到同样的价格。尤其是现在，木材价格上涨、人工成本增加的现状下，更是难上加难。老一辈人买了家具很少更换，但年轻人轻装修重装饰，家具更换频率较高，这也加重了传统商家和商场的洗牌。

不过李先生也抱有一丝希望：“宜家来了后，或许家居卖场能够调低卖场租金。”

## 谈了5年才进入济南 西部商圈规划意义大

从2001年麦德龙进入青岛，到2017年济南麦德龙开业，这中间差了整整16年时间。而

济南麦德龙也是继青岛二店、临沂、潍坊、烟台、淄博之后的第七家店。这相较于济南的省会城市地位不太相称。

麦德龙经理刘先生表示，麦德龙从2010年就有进入济南的计划，因为没有找到合适的地块，项目一直都没有落地。有媒体梳理了一份麦德龙入驻济南历程：2010年5月，麦德龙相关负责人来济南考察。2011年7月，麦德龙方面称准备在济南投资自营超市。2014年底，济南市商务局提供的资料显示，麦德龙即将入济南。2015年3月，市商务局报送给省商务厅的材料中显示，宜家、麦德龙或很快引进落地。2015年5月，麦德龙选址初定西部新城党杨路和经十路交叉口西南角。2016年11月，麦德龙在槐荫区开工建设。

可见，麦德龙进入济南时间跨度非常大，其间所经历的波折自不必说。而麦德龙选择西部，也恰好符合政府的“西进”政策。西部是新城，空间大，商业设施不健全，又比邻火车站，是城市的次交通枢纽。

宜家选择西部也是基于同样的原因。宜家济南公关专员Helen表示，由于济南市政府和槐荫区政府都有大力发展西边经济的计划，致力打造槐荫区中央生活区的概念，西部的教育、医疗等机构纷纷落户。宜家在济南的布局契合了西部发展的机会，同时也符合宜家的选址要求。“我们每一个宜家店都不是在城市商圈中心，一般都坐落于交通枢纽地带，靠近火车站、高速路出口、高架桥旁边，这样的区域位置，不仅能辐射周边的城市，也有利于消费者运送家具。而济南西部恰好符合这些条件。”

早在2003年，在济南举行的《省委常委扩大会议原则》上，就通过了省会济南的总体城市规划框架，确定济南城市空间发展战略为“东拓、西进、南控、北跨、中疏”十字方针。现如今，东部、南部商圈渐成，西部商圈的发展尚需检验。

“要想和东部商圈形成差异化竞争，西部商圈还应该打造辐射范围更广的特色商业。”海那集团副总裁马作龙此前在接受记者采访时表示，西部商圈不应该只瞄准济南市区的人群，而是要依托西客站片区的交通优势，将商圈范围辐射到周边省市。

# 公告

山东林发复混肥料有限公司：  
你单位在法定期限内未履行(鲁)质监罚字[2016]8号处罚决定。根据《中华人民共和国行政强制法》第五十四条规定，现催告你单位在十日内履行，逾期不履行，我局将依法申请法院强制执行。因无法联系到你公司，故公告送达。  
自本公告发布之日起，经过60日视为送达。  
联系电话：0531-89012325  
特此公告。

山东省质量技术监督局  
2017年8月7日