

虽是外地人,已成新临商

□文/片 本报记者 王健 范磊贤 邵琳



人到哪里,心在哪里,哪里就是家了。

本期访谈的四位人物,老家都不在临沂,但是他们都说,临沂就是他们的家。

1980年,20岁的黄爱丹第一眼就看上了临沂;胶南人季付利说,临沂人仗义,不拖欠不赖账;济宁人王于廷说,临沂的包容让他感到温暖……

一个仗义天下的好名声,一个充满蓬勃生机的新美城市,不但让本地人自得其乐,外地商人也享受其间。

济宁人王于廷: 要将事业的重心放在临沂



对在临沂经商的外地人来说,王于廷来临沂只有一年,算是个新人,但是他却深深爱上了这片土地,他目前已经在临沂投资建厂,下一步他要将事业的重心放在临沂。

王于廷是济宁嘉祥人,从事塑料桌布生意。他18岁经商,如今几十年过去了,经商的艰辛让他难以忘怀。自行车是王于廷

主要的交通工具,“围着集转”是王于廷的真实写照。王于廷的货物一般在河南销售,每当逢集的时候,王于廷都会用自行车带上200斤的塑料布,辗转于各个县的集市。

零售王于廷做了十几年,批发又做了六七年,从2006年开始,王于廷开始转向了生产,他在嘉祥投资建厂。但不久后,他就遇

到了瓶颈。嘉祥是个小地方,很多大客户一听嘉祥,便不愿意来,而且嘉祥物流业不发达,要想送货还得转到物流业发达的地方去。

后来,王于廷在临沂的经销商杨文荣帮助了他,他和王于廷共同出资在临沂本地投资建厂。目前新厂已经建成并投入使用,集约化的优势慢慢开

始发挥作用。

“以前嘉祥厂的货物,都是先运到临沂,再从临沂发往全国各地,运输成本很高。现在直接从临沂生产,减少了中间环节。同时,在临沂建厂后还吸引了不少大客户,临沂的市场也很大,虽然刚刚生产一年,但临沂的销售已经占到总销量的四分之一。”王于廷说。

同时,王于廷介绍,他在外地建厂的时候,也曾经考察过义乌等市场,但是最终选择了临沂。作为一个外地人,临沂的包容让他觉得很温暖,临沂的交通又非常便利,都是自己选择临沂的理由。

“下一步我会将事业的重心转移到临沂来,一年不短,我已经爱上了这座城市。”王于廷说。

台州人张学荣: 带上20个亲戚组团来临沂



和王于廷相比,张学荣算是“老人”了,张学荣是浙江台州人,眨眼间已经来临沂20年了。张学荣不仅自己一家人都在临沂,还带领自己20个亲戚来到了临沂。

1990年,张学荣还在安徽搞代销生意,但生意不好。后来他打听到临沂将要发展市场,抱着试试的态度

来到了临沂。当时台州还没有直达临沂的客车,张学荣从台州先到杭州,然后从杭州到南京,最后从南京才到临沂,从台州到临沂,张学荣走了两天一夜。

那时是3月份,张学荣来到临沂的第一个感受就是冷,他在宾馆好几天没有下楼。提起这段往事,张学荣笑了,如今的他早已经适

应了临沂的气候,即使天冷,他穿的也不是很多。

但生意并没有张学荣想像的那么好,那时的市场仅有几个大棚,几间简陋的小屋,周围是一片玉米地。干了第一年,张学荣赔了2000元。这时的张学荣想到了退出,但是当时前园居委的村主任周宝柱为了挽留他们,给他免去

了2年的房租,这些扶持让张学荣很感动,他决定再干下去。

1992年,张学荣的生意开始有了转机,他那年挣了5000元,到1995年,张学荣挣了7万,从此生意越来越好,张学荣再也不想走了。也正是1995年,张学荣让自己4个弟弟都过来了,然后弟弟们

又发动他们的亲戚,最后有20多个亲戚来临沂。

如今的张学荣已经在临沂扎下了根,他的儿子、女儿、女婿都在临沂。谈到对临沂的热爱,张学荣有很多话说,如果没有临沂的包容和扶持,自己可能早就放弃了。

“20年不长,我也热爱这座城市。”张学荣说。

胶南人季付利: 这里是我的第二故乡



2011年,来自胶南的季付利注册成立了临沂给力商贸有限公司,并向国家工商总局申请注册“给力”商标,不出意外半年后他将拥有“给力”商标。

季付利的事业进入了发展的快车道,“我从做厂家代理到自己成立公司,用了15年的时间。临沂是我事业的起点,也是我的

第二故乡。”季付利说。

1996年,季付利只身一人,来到临沂做轮胎代理,凭着一股农家子弟的坚韧,搬下老家3个月大的儿子,手提一个皮包就来到了陌生的临沂,那年他才24岁。

到临沂后,他在蒙山大道农机市场的两间平房落下了脚,成为了青岛四

方轮胎公司的厂家代理。时间推移,他渐渐对陌生的临沂熟悉起来:临沂有全国响当当的批发市场,涌动的商机让他坚定了在临沂创业的念头。临沂人勤劳、朴实,包容性强,他在临沂有了一帮子朋友,周围的人开始亲切地称呼他“大季”。

2006年,季付利将门

头搬进了交易功能完善的汽摩配城,事业发展再次迎来了机遇。他说,市场的统一整合,过去的散乱局面得到了根本改善,而且还形成了集群优势。

在临沂的时间长了,“大季”慢慢融入了当地的生活,就连自己的车也挂上“鲁Q”的牌照。“临沂人本分、实在,我最喜欢和

临沂人做生意!”“大季”对临沂人有一种特殊的感情,“我的第一条轮胎就是卖给临沂人,跑长途货运的老张,尽管现在他跑不动车了,我们仍保持着联系。”

如今,他的轮胎生意做进了临沂大大小小的货运市场,他忠诚地守着一批“临沂人”老客户。

温州人黄爱丹: 第一次来临沂就决定扎根



“为什么当初第一次来临沂就决定在这里扎根?就是因为临沂吸引了我。”黄爱丹说。

20年前的临沂,西郊大棚刚建,优惠的从商政策,吸引了众多精明的温州人前来临沂做生意,黄爱丹就在其中。

1989年,20岁的黄爱丹第一次来到临沂,原本打算来看望在百货店工作的姐姐,可是踏上临沂的土地之后,她深切地感

受到了临沂市场深厚的发展潜力。

“上世纪八十年代末,临沂的商业很不发达,城市建设比较落后,但孕育了无限的商机,因此我马上就决定,不走了,要在这里创业。”黄爱丹在沂蒙路找到了一处月租金100元的沿街门头,挂上了“红房子美发”的牌子。

20多年过去了,“红房子”已经成为拥有20多家加盟店、20多家直营店

的大型美容美发连锁机构。在黄爱丹看来,自己的成功,与临沂良好的市场环境是分不开的。

谈到临沂的创业环境,黄爱丹认为,临沂的投资潜力非常大,这种潜力不仅表现在临沂人对外地生意人的包容性上,还表现在政府为外地客商营造出的宽松投资环境,以及临沂人质朴诚信所营造出的商业氛围。

提起临沂人的包容,

黄爱丹深有感触。在“红房子”营业之初,就有很多临沂人前来光顾生意,丝毫没有因为是外地人开的店而疏远。后来,越来越多的临沂人投身于美容美发行业,“红房子”左邻右舍也逐渐有了多家美容美发机构,然而她所担心的恶性竞争局面并没有出现。

“完全没有出现当地人联合挤压排斥外地人的情况,大家都公平竞争,共同促进行业有序发展。”黄

爱丹说。

在黄爱丹看来,随着经济及社会的进一步发展,未来10年内临沂还会有更大的突破和发展,投资潜力巨大,而临沂市场的包容、诚信,必将会吸引更多的外地生意人瞄准临沂。