

他们的杭甬“双城记”

记者 王伟

家乡千般好，杭州万般美，但是对在宁波打拼了二三十年的他们来说，宁波已经成为了事业生活的重心，并终将成为全部。杭州与宁波，两座总是被人不自觉拿来做比较的城市，这次，我们试图通过在宁波创业的几位杭州籍企业家个人的视角，看看他们眼中的杭州与宁波，以及他们各自的“双城记”。

数据链接

宁波市杭州商会成立于2011年，是由在宁波创业或从事经营活动的杭州籍人士自愿发起的非营利性独立社会团体，目前有会员企业105家，其中鄞州区的企业占了总数的约50%，25%为女性创业者。这两年，创二代也开始入会，目前入会的创二代共有16人。



谢国荣 事业在宁波 生活在杭州

人物名片：

宁波市杭州商会执行会长，浙江玛尼伯爵实业有限公司董事长，杭州萧山人，1996年来宁波

宁波男装、杭派女装，在各自的领域里都积累了不菲声誉。对出生萧山、年轻时就来宁波，如今专注服装定制的谢国荣来说，这两座城市在他的生活和事业中无疑都占据着重要位置。

“1996年来的宁波，如今事业主要在这边，工作伙伴朋友圈子也在这边，儿子也已进入公司逐步接班。但杭州一两个星期还是会回去一趟，只不过每次也就待一两天，看看亲戚或者妻子，在湘湖边陪妻子散散步，感受生活的悠闲。如果在宁波，可能周末也会待在办公室，有朋友过来就一起喝茶聊天。”

相比其他扎根宁波的杭州籍商人来说，因为妻子更喜欢待在老家，所以谢国荣往返杭甬的频率也高一些。不过一个多小时的车程，如今确实不算什么。

作为如今的宁波市杭州商会执行会长、玛尼伯爵定制服装的董事长，谢国荣的杭甬“双城记”，其实还见证了家电销售模式的变革和服装定制市场的发展。

时间倒回1996年前。当时的谢国荣在萧山跟着师傅一起做家电生意，成为了海尔格力等品牌的杭州区域代理商。1996年，杭州市场已经稳定，掘到金的他们便想要继续开拓宁波市场。就这样，年轻的谢国荣来到了宁波。

有可以复制的模式，谢国荣的家电代理做得很顺利。然而，苏宁国美五星等家电卖场的出现，和京东等线上渠道的崛起，令家电市场竞争日益白热化，代理和经销都变得异常困难。“人家的销售价就是我们的进货价，这事情就没法做了，所以2012年前后考虑必须转行了。”

放弃一个熟悉的领域，进入一个陌生的市场，需要胆识和勇气。两件事情促使了玛尼伯爵服装定制的产生。

“做家电生意的时候，出国或去我国的台湾地区考察洽谈，总是发现同样穿着杰尼亚的西服，人家穿的就是比我们穿的要合身，更有气质。为什么？一问才知道人家是定制的，而我们是买的成衣。有一次去广州出差，临时有需求买了一件衬衫，袖子却总是长了点，经过酒店经理的介绍，试了酒店定制的衬衣，发现又快又合身。这两件事让我觉得服装定制有前景。毕竟当人们衣食无忧的时候，就会考虑过精致生活了。”

想好了就行动。从2012年开始代理无锡的JM兄弟定制品牌，到后来购买英国拥有百年积淀的定制品牌MoniCount，并注册中文商标玛尼伯爵，2015年，浙江玛尼伯爵实业有限公司正式成立。

如今的玛尼伯爵，以开元酒店为依托向外辐射，开元名都大酒店、老开元大酒店、余姚四明湖开元度假山庄、宁波国际购物中心、文昌街43号等地都有了直营店，绍兴、诸暨、台州还有加盟店，去年萧山店开始营业。在玛尼伯爵，可以定制的不仅是衬衫和西装西裤，还包括内衣、领带、皮鞋、袜子、纽扣等，涵盖了商务男士“从头到脚”的全部行头。接下来，还会涉及女装定制。

“目前萧山店的营业额还远远比不上宁波，但杭州的国际化特征更明显，而西服定制，在一些西方国家甚至是日本，能达到65%左右，国内则只有8~10%，所以定制会是个趋势，以后杭州的市场空间应该更大一些，目前还是宁波市场好。”

有意思的是，谢国荣说，从省内几个店面的经营情况也能反映出各地男人的审美差别。比如，台州男人更偏爱花哨一点的衣服，温州男人喜欢紧身一点的，杭州和宁波人则品味相似，要求得体合身。

为了改变定制服装高高在上的形象，让价格更加亲民，符合职场需求，他们还于去年推出了自己的定制品牌“匠人工坊”，目前1880元的套装，包含了一套西服两件衬衫一根领带一双皮鞋。

“这些年，杭州的发展速度确实快，尤其G20以后，进入了一个新的时代。不过对我来说，在宁波已经20多年，可谓深耕宁波市场，而且宁波服装的产业链更有基础，以后不管发展如何，还是会以宁波为总部，希望能辐射得更远一些。”谢国荣说。