



麦德龙。记者 张培坚 摄

鄞州麦德龙： 宁波首家“洋”卖场

1998年4月30日，作为全球著名零售品牌之一的德国麦德龙集团在鄞县（现鄞州区）开出宁波第一家门店，这也是浙江省首店，成为入驻宁波最早、历史最悠久的“洋”超市品牌。这距离麦德龙1996年进入中国市场不过两年时间。

在这背后，还有一段不为人知的故事：当时正值鄞县中心区大力造城之时，一次偶然机会，鄞县中心区管委会听说“麦德龙亚太发展部总监刚好住在宁波大酒店”，立马派人主动出击，用热忱与诚意打动了麦德龙。当时外资超市原本只能落户省会级城市，鄞县政府连续跑了3趟北京，去外经贸部“磨”来落户宁波。

麦德龙所在的宋诏桥村一带曾是偏僻农村，村民进城购物极为不便。麦德龙进驻后，杭甬高速公路出口附近多了一条“麦德龙路”。夜幕降临，巨大的黄标METRO格外醒目，更让人新鲜的是“洋”卖场的“与众

不同”：多达500个车位的停车区、6000平方米的仓储式大卖场、近2万种海量商品、凭会员卡才能入场的“身份感”——对于当时还有些“土气”的宁波人来说，麦德龙给予的感官刺激是前所未有的，见识了“电视里一模一样的外国大超市”，品尝了从未吃过的进口食品。扶老携幼，全家出动，去郊外的“洋”超市过把购物瘾，是当时宁波人必备的周末娱乐节目，公交车、三轮车、私家车将麦德龙挤满，超市内外人流如织，如同集市。

麦德龙的进驻，不仅带来了丰富充盈的商品，还带来了先进的管理理念、国际规则。麦德龙的“透明发票”曾引起宁波各界的普遍关注与仿效。麦德龙发票均电脑打印，采购明细“实打实”。在当时手工开票、虚票充斥的市场环境下，德国人的“透明发票”无疑给国人上了一堂“诚信课”，于是许多单位把麦德龙作为定点采购的首选，不仅省了不少钱，而且避免“灰色地带”。即便放在现在，“透明

发票”仍有一定的建设性意义。

很多宁波人可能并不清楚，麦德龙不仅仅面对普通个人，它更多是面对中小型零售商、工厂、企事业单位等专业客户，批发才是它的强项，这些也深刻改变着宁波商贸业的格局，一批批中间商和“夫妻店”倒下了，产地直供的扁平化销售逐步占据主流，价格更加平民实惠。

麦德龙成功登陆宁波后，家乐福、沃尔玛等海外零售巨头纷纷布局宁波。对于“洋”超市，宁波人慢慢见多不怪了。21年来，麦德龙在宁波的发展，一个字“稳”，这符合德国人的性格。宁波的门店由当初的1家发展到如今的3家，先后在慈溪、海曙布局开店。麦德龙在宁波的商业选址案例曾上了经管教科书，当年一片荒凉的土地上如今高楼林立，房价飙涨，麦德龙也“一不小心”成了地价升值的大赢家，改革开放的宁波成就了它。
记者 周晖

宁波时代地标寻访推选活动

顾问机构：宁波市斯正项目管理咨询有限公司
主办单位：宁波晚报、现代金报、宁波晚报旗下「甬恋」新闻客户端
指导单位：宁波市自然资源和规划局、宁波市城市管理局、宁波市政府新闻办、宁波市网信办、宁波市住房和城乡建设局

鄞州万达广场： 宁波南部的地标

从2006年的第一家广场——鄞州万达广场，到明年年底将亮相的第五家——象山万达广场，14年间5家广场，平均3年不到开一家广场，万达在宁波“跑马圈地”马蹄疾。今年“双11”，万达将迎来全国门店数300家的时刻。在整个万达发展史上，宁波算得上是浓墨重彩的一页。

时光拨回2002年，鄞州撤县设区后，大刀阔斧要在南部造一座大城。引进国内有名的购物广场，迅速地拉动商贸服务、房产等行业与人气，是一条捷径。在知名企业家的牵线下，鄞州区和万达展开了无数次面

谈，有一次车轮战谈判直谈到深夜11点才收尾。万达掌门人王健林2004年到鄞州看场地时，将信将疑：“没有在农村做过万达广场，风险太大。”但鄞州区的决心与诚意打动了，军人出身、风格强悍的他决定亲自操刀，在宁波打造“试验田”——万达第三代城市综合体，把购物中心、商务酒店和高级城市公寓三大功能打包起来，建立一个大型城市建筑综合体。

“2006年鄞州万达开始招商时，上海、杭州的一些客商来现场考察，刚看两眼，掉头就走，甚至连定金都不要。”曾经参与开店

的鄞州万达广场负责人回忆当年情景，不胜唏嘘。当年员工挤在附近锦寓路公寓里，周边没有像样的建筑，工作条件艰苦。

为了打开局面，鄞州万达广场采用了“369政策”，即商户第一年付3个月房租，第二年付6个月房租，第三年付9个月房租，“放水养鱼”。这一招非常奏效，沃尔玛、百安居、HOLA特力屋、喜百度、苏宁电器、石浦大酒店等11家主力店纷纷与万达签约，中小商户也跟风拥入，当年开业率接近100%。鄞州万达一炮而红，开业时人山人海。仅用了3年时间，鄞州万达广场就成为仅次于天一广场的宁波第二大商圈。据资料显示，10多年间，鄞州万达广场的年均客流从最初1500万人次增至现在的3000万人次左右，年均增加10.7%。鄞州万达成为宁波南部的地标，带动周边地产的节节攀升。王健林在对外推广万达时，也喜欢举宁波万达的例子，自豪之情溢于言表，当年创业的鄞州万达骨干大多因此擢升。

电商时代下，当年的商业大佬面临诸多挑战，悄然转型。线上线下融合、打造体验式场景，已成为新的发展趋势。鄞州万达负责人告诉记者，利用地铁3号线通车的契机，鄞州万达在保持万达影院、银泰百货等主力店良好态势的同时，一方面加快引进自带流量的网红品牌和现象级产品，吸引更多90后、00后的关注，另一方面推进硬件布置升级，加大餐饮比重，重点打造“阿拉宁波”餐饮主题街区，增强整个商业广场的包容性和体验感。

记者 周晖



鄞州万达广场。记者 张培坚 摄