

75  
1945-2020

# 巴中生成为零售业大王(中)

## 郭桂和在印尼菲律宾立两万间“爱发”商店

的资本并不是很大，但是，从小就接触零售业的郭桂和，看好仍有潜力的家庭基本必需品的零售业，发现了商业世界的中心兴趣点——零售世界。

后来，郭桂和发现香烟销量大，而成药是每个家庭必备的东西，且两者不需要太大的仓储空间，因此确定了新的销售方向：继续销售其他商品的同时，以经营利润大的香烟、成药为主。随后，郭桂和开始集中销售香烟、成药、牛奶粉、炼奶、苏打饮料等。

在很短时间里，郭桂和全面了解了雅加达香烟市场的情

况，联络了较有影响力的香烟代理商和批发商，依靠雅加达的代理商进入了一个充满挑战的香烟经营世界。由于诚信经营和可靠资本，郭桂和很快就获得了雅加达多家代理商的信任与支持。

郭桂和选择了货如轮转，低价低利扩大销售的“薄利多销”策略，如，市场上一包香烟的成本价是1000盾，市场基本价格是1005盾，郭桂和就定在1003盾，他要的就是销售指标。

郭桂和还恪守“不可让人忧虑，不可破坏信用”的原则，努力完善服务，合适的价格，加上郭桂和

对信誉好的客户实现小额赊销，香烟销售火爆。不到一年，他便得到一批代理商的认可和银行的支持。很快，郭桂和成为香烟批发商，开始进入印尼香烟批发商与代理商的网络。1973年，郭桂和被列入雅加达甚至印尼最重要的代理名单，其商店被加入印尼最著名的商业平台。

### 万间“爱发”遍布印尼

可是，“天有不测风云”，1976年，一场大火将郭桂和的商店烧毁，损失达到印尼币5亿盾。积善之家必有余庆，在郭桂和最困难之时，一位邻居借给他印尼币1500万盾，心存感激的郭桂和用这笔款购买商品，又开始了再次创业。

1985年，印尼著名香烟企业杉宝纳有限公司的领导人林天宝希望通过零售网络加强销售，与郭桂和进行了合作。第一批开了15间名为“幸福源泉”的私人企业，大获成功。这时林天宝又要求郭桂和再开更大的批发商店，进行打八折货仓式销售，成立了“爱发八折商店”(Alfa Toko Gudang Rabat)，附属在Alfa Retailindo有限公司的旗下，郭桂和成为P.T.Panamas和P.T.HMSampoerna的董事经理，主要是销售杉宝纳生产的香烟。

不久，郭桂和从爱发八折商店分出来，并将15间爱发八折商店收购过来，成立了“爱发零售店”，在P.T.Sumber Alfaria Tri Jaya有限公司的领导

下，“爱发零售店”发展飞快。2005年开始，林天宝将旗下的股份商店卖给美国万宝路集团。2006年，郭桂和从比利毛利斯公司(美国万宝路集团)手中，将商店买下来。经过不懈的努力，郭桂和的品牌商店从1985年的5间扩展到现在的15350多间，现在，仍以每天平均增加4间的速度，把现代化零售业发展到印尼的各个岛屿，甚至是穷乡僻壤。

2008年，郭桂和的品牌商店被印尼政府授予“印尼超极品牌”；2009-2013年，荣获由《印尼商业周刊》杂志主办的“印尼最被钦佩公司”等

荣誉。

### 开创教育事业

1973年9月，郭桂和与陈丽珍步入幸福婚姻殿堂，共同奋斗，如今事业如日中天，五个孩子也都事业有成。

1983年，有人要出售位于闹市区的5间商店，经过商量，郭桂和买下了商店。为了追寻上学的美好时光，弥补自己失学的遗憾，帮助解决失学人员的读书问题，在妻子陈丽珍的大力支持下，1984年1月，郭桂和成立了“史蒂芬电脑学院”，得到良好的反响，学生络绎不绝地来报名参加学习。郭桂和上午投身零售业，下午踏进“史蒂芬电脑学院”管理学校。如今，郭桂和的教育机构从1985年的5间店面，面积为500平方米，发展到现在的慈育中小学、慈育国际学校和慈育大



郭桂和与杉宝纳集团老总林天宝  
联手大获成功(1994年~时代)



郭总5位子女都已成家，  
掌控集团企业