



从“50强”看皖餐饮发展趋势 民营企业领军安徽餐饮



2010年,安徽餐饮业延续了稳步发展的势头,资本运作整体合理有效,截止到上半年,按照国家统计局调整的新口径,全国餐饮收入9595亿元,增长17.1%。而我省第一季度累计实现餐饮收入就达到116.5亿元,同比增长22.6%。对于我省餐饮业来说,大企业的龙头作用也愈发明显。

那么从2010安徽餐饮企业50强的名单之中,我们又能读到哪些信息,从中是否能解读出中国未来经济发展的方向呢?

叶然 记者 谈正民/文

民营企业领军安徽餐饮

2010安徽餐饮企业50强全是民营企业,可以说是“民营餐饮方阵”的集体亮相,是安徽30万家餐饮企业和餐饮经营户中涌现的排头兵。这些餐饮企业绝大多数是本土餐饮企业,江浙投资的餐饮企业仅5家。

多业态发展延伸产业价值

多种经营在餐饮企业蓬勃发展的今天,已日益成为业界共识。本次50强名单中,除少数纯中餐企业外,大多数企业均多种经营,多元化的投资取向和经营方式大大增强了企业实力,也使得企业的效益显著增长。

部分企业开始向上游延伸产业链,拥有自己的种植养殖基地,既扩展了自己的经营范围,又保证了自己产品的品质。其他很多

本土的老店焕发新活力的同时,外来投资及本土投资的新店,则带来了新的元素,安徽餐饮业逐渐形成了百花齐放的局面。

企业则在经营范围上采取更加多元的方式,在做餐饮的同时兼顾客房的经营,或者既做中餐也经营快餐,另外则有一些企业投资浴场、歌厅或者商贸。位居安徽餐饮50强之首的蜀王集团,除经营火锅外,对中餐和快餐均有经营。近年崛起的肥西老母鸡,在主营的快餐之外,涉足养殖、农家乐、食品加工等多个领域,形成独具风格的产业化之路。

连锁经营成就餐饮强企

对于餐饮企业来说,仅仅依靠一两家店面单打独斗,显然已难做大做强。在此次50强榜单中,营业额排在榜单前列的无一不是连锁经营企业,其中快餐企业门店数最高达到60多家,中餐企业门店数最高的也达到19家。部分餐饮企业的直营店已经走出了合肥,走出了安徽。

从企业规模上来说,安徽餐饮业总体规模尚显不足。50强企业,过亿的企业有6家,5000万元以上、一亿元以下的企业有8家,3000万元到5000万元额企业有13家。这个数字对于安徽总量达30万的餐饮企业来说,依然有很大的潜力需要挖掘,要想真正做大做强,连锁化经营,走标准化之路是餐饮企业必须要迈出的一步。

合肥领先安徽餐饮发展

从区域分布来看,此次50强榜单中,合肥占总量的60%,达到30家,前十强中合肥有8家。

合肥市的30家企业,不仅数量上为全省之首,在装潢档次、餐具质量、菜肴水平、服务质量上都为全省餐饮企业树立了榜样。不过,从另一个层面来看,除合肥外的其他地市没有一家在安徽餐饮50强企业超过3家,显然各地市在餐饮的发展上还有很长的路要走。



小米线闯出大市场



站在记者眼前的王仁和,除了魁梧的身材,给人最大的感觉就是并没有商人那一脸的精明,倒是一身农民的憨厚。如今提起他一手打造的王仁和米线,在合肥可以说是无人不知,然而他并没有因此而沾沾自喜裹足不前,刚出席完第二届餐饮年会,王仁和又马不停蹄地赶赴杭州、南京等地考察,“打造中国第一米线品牌”成了王仁和现在最大的心愿。

叶然 记者 谈正民/文

踩着三轮车改变合肥饮食习惯

1994年,全国粮食大丰收,但堆积如山的稻谷却只能卖几毛钱一斤,甚至卖不出去。当时的王仁和,是肥西县的一名普通农民,怀着农民特有的视粮食为生命的信仰,让他觉得自己不能坐以待毙。

在考察了多个城市后,王仁和发现,米线是大米深加工的绝好途径,且市场上还没有米线形式的中式快餐店。从此,王仁和潜心研究,在前人手工制作米线的基础上自创了一种新的制作工艺,创造出了劲

道爽滑的王仁和米线。

可是当时合肥的百姓并没有吃米线的习惯,产品卖不出去,成了王仁和创业至今最艰难的一段时光。

为了让人们接受这种新的小吃,王仁和开始踩着三轮车,走街串巷推销自己的米线。王仁和采取了免费送米线的方式,向一个区域几家店中生意最差的一家免费送米线,等到顾客接受了米线,周边没有米线的商家也急切地寻找米线。

“有华人的地方就要有王仁和米线”

如今的王仁和米线,已不再是小吃,而是已登堂入室,成了合肥餐饮的一张名片。

王仁和米线在合肥的直营和加盟店就达到30余家,经过多年的耕耘,“走出去”成了今天王仁和最大的心愿,“我们内功已经练得很好了,企业的各方面架构也做得很不错,产业链也比较完善。现在对于我们来说,在外地开店可以说是零风险,我们完全有信心可以走出去,而且肯定能走好!”

“芜湖王仁和米线已开业两个多月,经营十分理想,马鞍山的店面也将开业。在南京的项目中已有一个在装修,另两个正在谈。”餐饮年会的第二天,王仁和又马不停蹄地奔赴杭州考察。

“提到米线,云南的过桥米线最有名,现在我们的米线跟云南的相比毫不逊色,不久后,我们就要将王仁和米线开到米线的故乡云南去。”



王仁和米线逐渐打开了市场,然而更令王仁和感到得意的是2002年到2006年期间,王仁和开始免费为下岗职工提供制作米线培训,“投资1000元就能在外面摆摊,做凉皮米线小吃,现在有很多这样的摊点一年能赚好几万元。”这项举措一方面解决了下岗职工的生活问题,更重要的是,一段时间后,合肥大街小巷处处都是卖凉皮米线的小车,米线在合肥拥有了极其广泛的群众基础。

在这个憨厚的农民身上,还有着更大的抱负与期望:“目前华东最大的米线生产基地正在建设中,王仁和米线餐饮店五年发展战略已经明确,我们致力于将安徽王仁和米线连锁品牌发扬光大,将王仁和米线打造成‘中国第一米线品牌’!”

我们拭目以待,在不远的将来,“王仁和米线”能够做大做强,做到全球有华人的地方就有王仁和米线。