



B2 侯嘉:坚持不解做小吃

从筹备以老北京小吃为主的九门小吃,到组建集纳全国名吃的万丰小吃城,侯嘉坦言,一路走来虽然坎坷,但也是宝贵财富,自己已经把小吃当成了一生的事业。

B3 丰泽园家宴菜礼券提前开卖

老北京人有过年“不动火”的习俗,因此,装满了烤馒头、豆沙包、银丝卷等精美面点和红烧丸子、米粉肉等美味熟食的丰泽园“八大件”系列礼盒,历来都是京城节日市场的抢手货。

B4 78道新冬菜流行“暖温度”

11月27日,22家京城老字号名店齐聚同春园,共同展示了今冬78道创新菜。一道道冬季温补、营养配餐的“暖温度”新菜亮丽登场,为京城百姓冬日餐桌送上新口福。

联手抵御房租抬价 推荐合作共赢模式 产品横向供应补缺

京城餐企步入竞合时代

商报记者 吴颖 张笑嫣/文并摄

一家企业的店庆活动却办成了一次餐饮老总们探讨年度经验的聚会,恐怕这是举办者事前没有预料到的。11月28日,北京金百万餐饮管理有限责任公司20周年庆典活动现场,来自京城的著名餐饮企业全聚德、金百万、和合谷、眉州东坡、花家怡园、嘉和一品的餐饮企业负责人汇聚“金鼎论坛”畅谈感想和经验,而“抱团取暖”成为这个冬季最热的话题。

百家餐企倡议“裸烹”

餐饮之本贵在“吃”。但是如何能吃出健康、吃出美味,主动权还在餐饮企业。在餐饮原材料的把控上,京城餐饮企业的老总们一致认为,要提倡“裸烹”,抵制烹饪野生动物的不道德行为。

“裸烹”,是指厨师在烹饪过程中不使用非天然、不安全的添加剂,而改用天然食材、调味品制作色、香、味俱全且营养健康的菜肴。做到这一点绝非易事。这要求厨师悉心钻研传统的烹饪工艺,比如用手工捶打、充足的火候使牛肉滑嫩,避免使用嫩肉粉;用天然蔬菜汁来代替绿色素;用八角等香料来替代香精;用自己熬制的高汤来代替鲜味添加剂等。

随着食品安全越来越成为美食爱好者关心的首要问题,大型连锁餐饮企业也都行动起来,不用添加剂、向“裸烹”靠拢、臭氧机洗蔬菜水果、透明厨房等,采取各种新办法,让消费者吃得美味,更吃得放心。正是在这种大背景下,中国全聚德、海底捞、江西煌上煌、重庆小天鹅、重庆陶然居、浙江两岸食品、北京西贝、眉州东坡、花家怡园、蜀王集团、苏氏企业、北京金百万等13家餐饮企业发起,百余家企业董事长共同发表了《裸烹》宣言,“我们支持裸烹理念,践行裸烹厨艺,从我做起,从现在做起,为此我们庄严承诺,多用天然安全添加剂,少用化学合法



添加剂,不用伪劣有害添加剂,自觉自律,严格执行《食品安全法》,把食品安全放在首位,打造美丽餐厅,为食客烹制放心菜肴”。

与此同时,一个由百家餐企老总签名发起的《珍惜野生动物,拒烹野生动物》倡议行动,也在此次论坛上启动。

原料联合采购视做大集采

今年餐饮行业除了要面对“原材料成本高、房租价格高、人工费用高、能源价格高、利润降低”的“四高一低”挑战外,还要承担食品安全、消费者投诉、媒体曝光的风险;各地居高不下的银行卡刷卡手续费、价格调节基金等不合理的税费,也成为餐饮企业的沉重负担,这些都导致了餐饮企业发展遭遇“寒冬”。

中餐的发展离不开广泛的原料采购,尽管现在餐饮企业都在努力实现“农餐对接”、“供销对接”,但是很多餐饮企业的规模不大,直接影响到进货价格的折扣率。这也是餐饮原材料价格居高不下的一个重要原因之一。

来自相关部门的调查显示,餐饮主要原材料价格的年均增长在9%-10%,连续五年来食用油的年均增长高达16%,这些直接影响到菜品定价第一关。

金百万董事长邓超在这次“金鼎论坛”上道出了自己克服原材料成本过高上涨的秘密:“我们很多菜品和肉蛋基地都

和眉州东坡、海底捞等企业是一个供应基地。比如,海底捞和我们的蔬菜供应商是一样的,由于采购量大,产地供应商可以给我们比别的餐饮企业更高的价格优惠幅度,这样自然就压低了采购原材料的成本。”可以说,规模效应是餐饮企业抵御原材料上涨压力的一个对策。

邓超还告诉记者,“就拿今年金百万供应的大闸蟹来说,我们改变了前几年跟供应商进货的形式,直接到产地包湖面进货,这样价格和质量都有保证。大闸蟹的质量和价格得到消费者的肯定,‘买一送一’的促销不但没让我们赔钱,也就此得到消费者的口碑传播,做出了品牌”。记者了解到,靠这种模式,今年从9月下旬到“十一”黄金周期间,金百万北京连锁餐厅共销售阳澄湖大闸蟹10万余只,创下新纪录。

产品互补降低安全风险

俗话说,同行是冤家。中式餐饮过去更多的是彼此挖人、挖技术、挖菜谱。但是,今年的一场寒冬,让餐饮人感受到了团结的力量,感受到抱团的温暖。在此次论坛上,大家听到最多的是合作共赢渡过难关。

花家怡园董事长花雷认为,企业要规避困难少不了两点,一是京牌餐饮企业的团结,既是竞争关系又是合作关系,要相互学习和交流,提升京城餐饮行业的整体水平。二是离不开政府相关政策的支持,

比如在刷卡费和税负上适时伸出援手,助力餐饮企业渡过难关。

和合谷总经理赵申提出,我国中式餐饮的特点是,市场大但企业小,如果企业之间在中央厨房、产品互补供应上得到合作,将会降低餐饮企业一家一式各自为政的安全风险。

邓超告诉记者,目前他已经开始从眉州东坡购进香肠,这样不但可以扩大眉州东坡加工厂的生产能力,也能保证香肠的质量安全。

类似的模式也在嘉和一品和北京吉野家之间有所进行。据嘉和一品董事长刘京京透露,目前消费者在北京所有吉野家喝到的粥品都是由嘉和一品提供的。

记者了解到,以团膳供应闻名的金丰餐饮董事长也在积极探索与和合谷等中式快餐企业进行中央厨房的合作。而和合谷中央厨房加终端厨房的“双厨房”模式,正可以满足团膳供应单品集中、加工量大的特点。

变竞争为合作抵御束缚

谈到餐饮企业抱团抵御危机,花雷告诉记者讲了他的经历。“要走出小抱团,实现大抱团才行。以前,我们对员工的培训都是封闭自己进行,现在我们跟金百万和眉州东坡联合培训员工,邀请了在品牌建设中做得比较好的知名餐饮企业的培训师来到店里为员工讲课,除了一些日常工作实用的理念外,如何在为消费者服务的同时进行品牌宣传,成为彼此交流和探讨的主题。”花雷认为,这样的培训对企业更适用。

刘京京针对连锁开店的租金问题提出自己看法,“企业在进行连锁发展时,店面的选择和议价是餐饮企业开启新店铺最为基本的一个步骤。抱团谈判的方式是较为有效的举措,不仅可以相互帮助参谋,更可以将价格控制在预计的范围内”。

花雷告诉记者,花家怡园在租铺时,一家地产商总是抬价,“后来我了解到他是在利用多家餐企看好商铺来轮番抬价。于是,我们几家准备租铺的企业联合一致,用‘一口价’拿到了商铺”。

记者从论坛上还获悉,目前餐饮企业需要有经验的行业专家组成顾问团,为京城餐饮企业的经营和管理“把脉问诊”,进行专家式的出谋划策,危机公关支招。而这些都将落在行业协会的身上。