

走读

湖南

2012世界旅游日特刊

走读湖南之「风云诀」
World Tourism Day

湖南餐饮名企“筷乐潇湘”进驻北京

经略格局 盛宴天下

——访中国餐饮文化大师、餐饮湘军儒帅柏鹏

文/周科 杨电华

这本来是一双拿笔的手，挥毫泼墨，讲究妙笔生花的凤雅意趣。可这双手的主人不但有一颗浸润艺文的心，还有满腔热血和雄图。所以，三尺讲台最终未能困住这尾游龙。从教师行业转投入商海，这双拿笔的手执起筷子，遍尝百味，襄文人之智，挟湘商之勇，将餐饮江湖做成一盘掌中江山。若非其文人慧智，断不能以秦腔为佐料，烹一盘湘菜饕餮之宴，成就“秦皇食府”一霸；若非其湘人蛮执，断不能自创双品牌战略，外人看似“左右手互搏”，“秦皇”对打“筷乐”，殊不知他却乐得双手将半壁山河揽入怀中。

他人如其名，似大鹏展翼，搅动湘菜产业，引无数外来游人醉于秦皇食府、筷乐潇湘。而今又如鲲鹏扶摇直上云霄，将筷乐潇湘品牌直插入京城杀机四伏的餐饮兵家必争之地。有人问他，做餐饮而已，守江山则已，何苦冒险北上。他只笑，燕雀安知鸿鹄之志哉？将柴米油盐酱醋茶，当做琴棋书画诗酒花，他柏鹏，当然要志在盛宴天下。

谋定后动 抢占行业制高点

筷乐潇湘北京店，位于北京市海淀区苏州桥的中国武警司令部新综合大楼，上下5层共有8000多平方米的营业面积。优良的地段，吸引了众多商家的竞争，在物业招标时，面对湘鄂情等多家大型上市餐饮企业的争抢，志在必得的柏鹏成为了最后的胜利者。

“为什么说我是志在必得呢？北京是中国的首都，而这里又是首都的中心区，大单位、大企业云集于此，从开店选址这个角度来说，这里可谓是名符其实的中国餐饮市场的制高点。”柏鹏介绍说：“湘菜发源于湖南，有着悠久的历史 and 厚重的文化，由于地理条件的限制，真正具有地域标志的湘菜品牌，长期以来都没有突破‘湘菜香在南方’这个局限。如今，湘菜厚积薄发，风靡全国，我们早在2006年就已经登陆北京市场，在西什库大街开了家古秦食府，6年时间过去了，生意至今都很好，给了我们来北京强势弘扬湘菜、继续扩大规模开店的信心。而我们致力于推广湘菜的强烈意愿，也打动了业主，可以说我们是用真诚与信念赢得了这场竞争。”

“湘菜要发展，就要善于探索，敢于扩张，勇于抢占市场的制高点！”鏖战市场20年，柏鹏仍未忘记当初下海经商立下的推广湘菜的宏愿。

“我是地道湖南人，很多人不明白我为什么将秦文化植入到湘菜餐厅里来，还以为我是做陕西菜。其实，我是从湖湘文化的包容性中，领悟到湘菜要发展、要走出湖南，就必须善于借势，包容不同的地域文化和饮食习惯，才可能把湘菜产业做大做强，拓展更广阔的市场。”柏鹏说：“我们湖湘文化的形成，历经了一个几千年兼容并蓄的过程，从远古时期的神农、虞舜带来的农耕文化，到屈原、贾谊携传的仕大夫文化，乃至以后历朝历代都有名仕大儒来到湖南吟颂经纶，唱和风雅。文化的交流最终激发出湖南人文井喷的现象，曾国藩、左宗棠、毛泽东、刘少奇等湖南人接踵摩肩走向全国，红耀东方，写就了半部中国近现代史。”柏鹏强调说：“湖湘文化中兼容并蓄的精神，是湘菜发展壮大的核心推动力。”

守正出奇 拓展产业衍生链

兵法有云，以正合，以奇胜。深谙商战风云的柏鹏在创立秦皇食府品牌大获成功之后，却出人意料地要在同一块市场上另外创立一个全新的餐饮品牌“筷乐潇湘”。一位前辈语重心长地对他说：“能做好一个品牌都不容易了，你怎么能同在长沙搞出两个品牌来呢？这岂不是用左手与右手打架？”柏鹏回答道：“我是想为家乡创立一个湘菜品牌，秦皇食府这个品牌体现的是大气而独特的秦朝文化感染力，而筷乐潇湘这个品牌有着原汁原味的湖南味道，内含积极乐观的湖南精神。我

将用筷乐潇湘这个品牌走向全国，把湘菜的魅力和湖湘文化的魅力传播到各地。”

2007年12月28日，第一家筷乐潇湘在长沙市开门迎客，随后山东济南店、广西南宁店也先后开张。极具个性特色的筷乐潇湘，给人们带来了全新的视觉体验与心灵共鸣，金红为主调的筷子，火辣为品性的红椒，代表了“筷乐潇湘”最基本的文化元素。潇湘夜雨、山市晴岚、远浦归帆等以潇湘八景为名的包厢，各有特色。在这里，人们可以品味千年学府、白沙古井的历史积淀，可以体会曾国藩、黄兴、蔡锷等一代名流的将帅雄风，更可以在一举筷一投箸之中感受到湖湘文化的古典与时尚。凡此种种，体现的正是柏鹏与众不同的经营理念和独具魅力的儒商个性。文化植入的成功，使得秦皇食府、筷乐潇湘被评为“中华餐饮文化象征企业”，柏鹏本人也被评为中国餐饮文化大师，并被中南大学商学院聘任为企业文化研究中心教授。

“民以食为天。餐饮做规模就不能偏离大众市场太远，做品牌就需要稍稍拔高于大众消费水平，两者结合点找准了就成功了大半，这就是市场定位。过去，湘菜在大城市价格太低一直做不起来，现在湘菜价格上去了，品位和档次也上去了，于是所向披靡。秦皇食府和筷乐潇湘都定位于中高档餐饮市场，看似是在自相竞争，其实我们是双管齐下将这个定位钉准，并以驾齐驱之势形成攻守兼备之局，也就是所谓的‘守正’。”

谋大势必善用奇兵，从而达到出奇制胜的效果。在秦皇筷乐集团旗下，其实还有两家公司并不为外界熟悉，分别是秦皇食府农业科技公司和秦皇金樽酒业公司。这两家公司对助推集团主业的发展起着不可或缺的重要作用。

“经营企业就是在经营印象。对市场同质化严重的餐饮市场来说，自己手上一定要握有别人没有的东西，才能给顾客留下印象。”2008年，柏鹏经过多年考察后，正式启动了两个新项目：投资1000万元分别在湖南省安化县和浏阳市建立了原材料生产配送基地和养生酒酿造车间。前者向秦皇食府、筷乐潇湘供应来自无污染地区的瓜果蔬菜、风味小吃以及山珍野味；后者生产拥有独家秘方的秦皇樽养生酒，柏鹏亲自设计了以秦朝编钟为式样的瓶型和古香古色的包装，让人过目不忘。

“我们采用专供制，消费者只能在秦皇食府和筷乐潇湘品尝到我们的特产。”柏鹏介绍说：“我们的安化腐乳，客人一吃就忘不了它的滑嫩和浓香，有的客人提出要大批量买，对不起，我们只能让他买一盒带回去；我们的秦皇樽酒，客人一喝感觉口感好，多喝几次能感觉到对身体好，有的客人提出要省级代理，还是对不起，我们只能每次让他买几瓶回去喝或者送礼。不是我们故弄玄虚，而是两样

都产量有限。”曾经有客人被别人邀请到隔壁饭店吃饭，但却叫人去买秦皇樽酒。“这就叫经营印象，客人到哪里都忘不掉你的产品。”

义利相济，塑造企业生命力

企业发展到一定规模，企业家要特别注意防范企业成为一个吹涨的气球，应该想方设法让企业拥有自我发展的生命力。“搞经营追求利润无可厚非，但要懂得平衡内外关系，除了坚持守法经营这条铁律之外，我们还要善于领悟企业的生命支撑点是什么？”柏鹏说：“我特别崇尚‘义利相济’四个字，我们如果能将‘义’与‘利’达到一种和谐均衡、互补相济的状态的话，那么，企业就有了和谐发展的生命力，其生命支撑点就在于公正、合宜、道德。”

柏鹏有个独特的公正观：公正在对方面里。企业要追求公正就必须让顾客感觉公正，即便是自己吃亏，也要让客户满意。他说：“我们不怕损失，毕竟不讲理的顾客还是少数。”这种大度透显出来的，恰恰也是柏鹏的经营大智慧。

柏鹏认为，企业里每个岗位都有职责，他的职责就是做好企业战略规划，让企业稳健运营，每位员工每个月都可以按时拿到工资和奖金，可以孝敬父母或抚养孩子。讲到这里，柏鹏动情地说：“我们企业的员工很多都来自贫困家庭，一份稳定的收入对他们来说尤其弥足珍贵。这么多年来，我如履薄冰般的经营企业，就是为了让跟随我的员工乃至他们的家庭不再受到贫困的威胁。我希望我们企业内不仅仅是只有工作任务，还应该有爱和希望。”为了这个心愿，2011年10月，柏鹏在秦皇筷乐集团内部倡议成立了爱心基金，专门用于资助那些个人和家庭突遭困难的员工。在爱心基金的捐助案例中，有的员工是因为母亲得了尿毒症、有的员工是因为孩子罹患先天性心脏病等等，1年内已经有13位员工获得了爱基金共计57万元的及时资助。

柏鹏经常警戒他的团队：餐饮行业做的是良心事业，心中没有道德理念，就会昧良心赚钱，最终只会害了自己、害了公司。他也曾多次对同行们阐述自己的观念：“我们现在迎来了千百年来难得的湘菜大崛起、大发展的机遇，但同时也面临着各种危机与陷阱，一荣俱荣、一损俱损。要想乘势而上推动湘菜产业良性发展，就离不开每位企业家将食品安全和道德诚信放在首要位置上。因此，我建议大家主动自律，义利相济，共同致力于将湘菜推向永续发展的道路。”

格物致知，方能谋定而后动；驭势布局，方可守正而出奇；顺应天道，方懂义利相济。时逢湘菜大崛起的时代，推究时局而能驾驭局势者，必得天下市场。柏鹏，格局者，经略天下！



柏鹏，湖南秦皇筷乐餐饮集团董事长、中南大学商学院教授、中国餐饮文化大师。他于上世纪八十年代毕业于湖南师范大学，曾在毛泽东读过的湖南第一师范任教，于九十年代初下海投身餐饮事业至今，率领他的餐饮湘军南征北战，纵横捭阖，门店遍及北京、长沙、济南、南宁、西安等中心城市，取得了骄人成绩，将企业打造成了湖南餐饮龙头企业、中国餐饮百强企业、湖南省重点推荐上市企业，被业界尊称为餐饮湘军的儒帅。

2012年9月，柏鹏飞抵北京，坐镇指挥装修投资过亿元的新店“筷乐潇湘北京店”。10月初，这里将正式开业，成为目前湖南湘菜企业在北京投资最大、经营面积最大的高档酒店。