

经济新动能 民企新力量
创二代来啦!

陪伴广州人的“米饭皇”30岁了!

大西豪90后创二代: 不变其实比变更难

文/羊城晚报记者 王丹阳 实习生 何欣 通讯员 周小莉
图/受访者提供

距离广州地铁1号线杨箕站两三百米,隐于共和路林荫道旁,红绿色招牌、白色卡座与周边环境融为一体……这处坐落于绿意间、颇具复古气息的快餐店——大西豪,到今年9月就将迎来30周年店庆。

从1992年至今,提供一日三餐的大西豪已陪伴广州人30年。老少咸宜的“老广州米饭皇”不仅承载着不少老广的独家记忆,也成为不少80后的青春记忆,背后也见证了岭南餐饮文化与快节奏生活的融合发展。



广州大西豪快餐有限公司执行总经理刘泓锐

A 接班:老爸创业史与我成长同步

“老爸的创业史基本上与我的成长同步。大西豪1992年成立,只比我小两岁。”现任广州大西豪快餐有限公司执行总经理刘泓锐笑着说,正是在父亲刘志明的引导下,他自小就对餐饮业有浓厚兴趣。

成立于1992年的大西豪,最初是由一间兄弟合伙经营的小食店转型发展而来。大西豪快餐董事长的刘志明也是广州的“第一批个体工商户”。但刘志明进驻餐饮业并非心血来潮,他的母亲曾担任工厂里的厨师长,他本人也有做厨师的经历。

而到了家族第三代,生在广州、长在广州的刘泓锐则是不折不扣的90后海归创二代。

作为家中独子,从小就对专业有兴趣的刘泓锐,大学专业方向就选择了工商管理。他先后在中山大学和美国名校东北大学读书。2015年,他研究生毕业后就第一时间回到家族企业接班。

谈及接班前的准备,刘泓锐笑称自己不过是“比普通员工高级一点的员工”。但他深知自己的接班责任,为了这一天,一直在背后实干蓄力。

他从一开始就在大西豪门店见习,虽出任分店经理,但擦桌子、扫地等杂活样样都自己上,没有特权。大学期间的亲力亲为和实践,让刘泓锐能够深入了解到门店的运作机制,这也为研究生毕业后回来接班打下了坚实的基础。

现在,与大西豪一同成长的刘泓锐开始独当一面,他在“前端”的连锁店和公司负责经营,而父亲刘志明在“后端”的中央厨房坐镇,开发预制菜,父子俩分工合作、各司其职。

不同的是,刘泓锐说,在他正式进入大西豪的第七年开始,父亲逐渐从一名导师的角色向更加平等的朋友身份转变着,“以前是‘你应该怎么做’,而现在爸爸会更多询问‘你想怎么做’。”

很多广州人知道大西豪,却不知道这个熟悉的广式快餐品牌很早就在走“国潮范儿”和本土情怀。

西关趟门、如意碗、如意羹……再加上岭南画派大师黎雄才88岁挥毫而作的“大西豪”三个字,不同于一般商号名,大西豪商号字字笔锋雄浑有力,散发着岭南文化艺术特有的韵味。大西豪的名字也是源于广州百年老街、在广州改革开放初期集商业购物、娱乐、旅游、文化于一体的“西濠路”和“西濠二马路”之名,取“西濠”二字去水而得。同时前面加上“大”字,表达着创业者当时有在改革开放中乘风破浪、做大做强的决心。

如今30年过去,回看“大西豪”三字,依旧既有粤味快餐的岭南风情,又有几分时尚潮流的大气。

刘泓锐介绍,大西豪一直保留采用极具岭南特色的元素,既是与企业定位——“老广州米饭皇”融为一体,也是因为这是父

亲一手打造的品牌文化,他要将这份岭南韵味一直传承。

除了品牌传承,“好饭味”也是刘泓锐要传承的重点。在创业中,为了保证米饭的最佳口感,大西豪曾率先在餐饮业提出米饭的五大标准——柔软、润泽、回甘、清香、有饭味;并从源头上把控大米质量,坚持用明火煮饭。靠着多年来“深耕”于米,并将米饭作为企业经营的特色,大西豪在广州餐饮业扎稳脚跟。

创一代刘志明对餐饮的执着影响着儿子,刘泓锐在接班后的经营中保留了大西豪原有的特色。

自他接班以来,米饭依旧是大家伙的切入点。一方面是在继承父辈的传统,以此提高消费者对好米饭的辨别能力;另一方面是在培养年轻群体的消费习惯,让他们喜欢上这种味道。

刘泓锐说,即使是快餐企业,大西豪现在对米的选品都有坚持和讲究。“就像喝茶春饮龙井,秋喝乌龙一样,我们米饭的

配比也是按季节、产地来变,每个季节的口感其实都不同。”刘泓锐说,米饭配比从最初的泰国香米、广东米,到现在流行的东北大米,大西豪“米饭研究所”都有自己的执着。

此外,大西豪多年来在菜品与价格方面少有变动,杨梅汁鸡腿扒、秘制蝴蝶骨等金牌产品成为了一代广州人的童年记忆,而亲民的价格更是吸引了老老少少的回头客。

刘泓锐说:“很多企业家会轻易更改定下来的目标,但老爸对自己定下来的目标非常执着。他一旦认清了目标,无论过程多么艰难,定会全力以赴。”因此他认为,自己的接班也是要先继承才能后发扬。要先理解并认识到公司发展的历史沿革,再去做下一步的发扬。

作为大西豪的接班者,刘泓锐坦言,接班的过程中,“不变其实比变更难”。在面临时代的各种机遇时,能否守住做餐饮业的初心,不赚快钱,更为重要。

C 发扬:数字化转型、推出预制菜

在刘泓锐的带领下,大西豪在坚守味道的基础上,也在尝试创新发展。

最早的转变发生于2015年,美团正酝酿着开辟外卖的新天地。当时的刘泓锐还是刚归国想要大展拳脚的“太子爷”,他的超视野第一次与父辈产生了分歧。是专注于线下堂食业务,还是发展新兴的线上外卖订单?两代人有不同的想法。

但在刘泓锐的努力下,线上外卖业务慢慢发展起来,由最初的仅占三成变为现在占五成。此外,大西豪也注重顾客回访与私域流量的运营。目前,大西豪门店数量虽然不多,但依旧在广州餐饮业占据一席之地,可以说,数字化是其转型的一个契机。

刘泓锐与父亲的第二次分歧集中在中央厨房的问题上,要不要对外开拓是探讨的关键。在刘泓锐看来,餐饮业未来的发展一定要把核心收回到中央厨房,他主张让大西豪的中央厨房走出去,力求满足对外供应。二十多年前,大西豪就已经拥有专注于服务自身的中央厨房,现如今,有着完整供应链的大西豪试图在预制菜赛道上分一杯羹。大西豪现在已经推出两

款预制菜品,在微信小程序与门店售卖,预计在推出六七款预制菜产品后,于抖音平台带货出售。

作为90后海归创二代,刘泓锐在拓宽年轻市场方面也有自己的想法。首先,在门店的装修风格上打造明亮风格。大西豪过去的装修风格皆服务于品牌的“老广州”定位,现在的年轻人则是“颜值控”,于是将快餐文化结合年轻人的休闲体验,是大西豪未来想做出的改变之一。

其次,在菜式上推陈出新。大西豪的多数菜品比较固定,且有多年的口碑保证,但从2019年起,他们会有意识地在部分门店推出创新菜品,以此适应“新广州人”与年轻化的口味。最后,以米饭文化衍生出文创产品,走国潮风。将米饭文化与岭南方言“有米”相结合,既寓意生活富足,又由此演绎出一批独具特色的副产品,如:罐装五常米、有米利是、有米粮簿等。

谈及接班以来的表现,刘泓锐给自己打出61分。“60分是及格,这几年来,我自己也在不断学习成长,因此比及格多一分”。站在大西豪30周年的节点上,32岁的刘泓锐说,在日常工作中,他心里只有一句话,就是父亲常说过的口头禅——“每天进步一点点”。

广州市工商联第二期“新穗商培养工程”启动

羊城晚报讯 记者孙晶、通讯员穗联宣报道:近日,广州市工商联第二期“新穗商培养工程”正式启动,面向广州年轻企业家征集报名。

该培养工程将着重从坚持政治引领、配备强大师资、建立培养矩阵对企业家进行培养,主要课程有大咖学堂、红色教育学习、参政议政培养、创新课程学习、名企调研走访等,邀请了钟南山、孙玉、金一南、孟晓旭、单霁翔、余斌、汤敏、张燕生、樊纲、郑永年、魏杰、陈凯旋、梁耀铭等一批院士学者、顶尖专家和名企大咖担任荣誉导师。

第一期“新穗商”学员为视源股份、金域医学、正佳集团、立白集团、尚品宅配等企业的创一代或创二代接班人,110名学员平均年龄为31岁,93.6%以上拥有本科学历,40.9%以上拥有研究生学历(含博士学位4人),50.9%以上有海外留学经历;企业当年年度总营收达到1481亿,平均营收13.46亿;所在企业涉及高端装备制造、新能源、生物医药、新材料、3D打印、现代农业、大健康、新零售、新一代软件及信息技术、商贸、家居等行业。并大都处于行业领先地位,具备核心竞争优势,在行业内具有较大影响力和良好发展前景。

据悉,“新时代穗商培养工程”是由广州市统战部、市工商联牵头多个部门主办,每年遴选100余名在行业中处于领先地位和具有良好发展潜力的广州年轻一代企业家,以培育“未来商界领袖”为目标,自2020年11月2日正式启动以来,受到民营企业和社会各界广泛关注,引起热烈反响。

家国情怀深厚的工商界代表:梁尚立

百年穗商情

梁尚立(1920.9-2010.9),曾任广州市副市长,市政协副主席,民建中央委员、民建广州市委会主委,市工商联执委会主任委员,第六、七、八、九届全国政协常委,中华全国工商业联合会副主席。

他长期担任广州市工商联的主要领导工作(1951年-1964年任广州市工商联副主任委员,1964年-1987年任主任委员,1987年-2010年任名誉主任委员、名誉会长、特邀顾问),是工商联事业的开拓者、优秀的商事活动家,为广州工商业的发展和粤港澳经贸交流做出了突出贡献。他身体力行,爱党爱国,拥护党的方针政策,带头支前借款、认购公债、抗美援朝捐款,率先申请把自家工厂纳入首批公私合营。改革开放后,利用自身优势和众多的海外关系,大力推动原工商业者为社会主义建设服务,积极开展对港澳爱国人士的联络接待工作,在引进外资、补偿贸易等方面做了大量工作,创造了当时“引进”工作的多个全国、省和市的纪录,为广州市的改革开放和社会主义现代化建设作出了积极贡献。



梁尚立 广州市工商联供图

B 中年时期:党念恩跟党走,积极投身国家建设

一唱雄鸡天下白,万方乐奏有于阗。新中国成立后,梁尚立当选广州市工商联的筹备委员会副主任委员;此后,他长期担任广州市工商联的领导工作,先后担任第一至五届执行委员会副主任委员,第六、七、八届执行委员会主任委员,第九、十、十一届名誉会长,第十二、十三届特邀顾问。

新中国成立初期,梁尚立带头组织支前借款、认购公债、抗美援朝捐款,并参加公私合营、对原工商业者的团结教育改造。

从1950年到“文革”爆发前,他肩负特殊使命,每年均往返香港数次,主要的工作是借助父亲梁培基在香港丰厚的人脉延续密切保持与香港爱国进步人士的友谊和交往,为促进国家、民族统一奔走效力。

在引资工作中,他排除万难、一马当先,创下了中国改革开放史上的多个“第一”:引进国内第一套机械化养鸡设备和最早的手表生产线;引进国内首条电梯生产线与冰箱生产线;引进国内首家由外资投资兴建的75万千瓦的沙角发电B厂;引进巨资兴建国内第一条高速公路——广深高速公路(广州—东莞—深圳);引进国内首家中外合作大酒店——中国大酒店。他当时的“引进”工作在广州市、广东省,乃至全国都创造了多个第一名,被誉为“招商引资第一人”。

马当先,创下了中国改革开放史上的多个“第一”:引进国内第一套机械化养鸡设备和最早的手表生产线;引进国内首条电梯生产线与冰箱生产线;引进国内首家由外资投资兴建的75万千瓦的沙角发电B厂;引进巨资兴建国内第一条高速公路——广深高速公路(广州—东莞—深圳);引进国内首家中外合作大酒店——中国大酒店。他当时的“引进”工作在广州市、广东省,乃至全国都创造了多个第一名,被誉为“招商引资第一人”。



左起为梁培建、梁尚立、何厚焯(1998年5月摄) 广州市工商联供图

晚年时期:老骥伏枥志在千里 开拓民办高等教育

退休后,梁尚立定居香港,仍然念念不忘国家的社会主义现代化建设,不顾七八十岁的高龄频繁往来于粤港澳三地。他还是中华人民共和国香港特别行政区行政长官推选委员会委员、中华人民共和国香港特别行政区第十一届全国人民代表大会代表选举会议成员。

1992年,梁尚立“在广州成立一家专门学院,以培养国家急需的商业人才”的想法得到有关政府部门的支持。1993年,培正商学院(筹备处)与当时的花都市签订建校协议,1996年8月学院基本建成,培正学院迈上了新台阶。

“老骥伏枥,志在千里”,73岁的梁尚立领衔创办培正商学院。他以古稀之年罕见的勇气和魄力,以其人格魅力和良好信誉,牵头邀约了一群关心祖国教育事业的培正校友以及海内外社会贤达筹得捐款。其中林秀棠最早捐赠的110万港元和何厚焯董事捐助的250万港元,为学院的筹办启动提供了急需的前期资金。

梁尚立还亲力亲为写建校报告、选址、征地、进行校园规划、参与校园建设,历经沧桑、化难为夷,最终创立了培正商学院,奠定了广东培正学院的基业。

“父亲他70多岁才开始办学,过程中有风雨,也有阳光,有泪水,也有微笑。”梁尚立的儿子、现任广东培正商学院董事长梁培建介绍,建校面临许多困难,很多人劝梁尚立放弃,但他很敬业,一定要想尽办法从各方面筹款,

钱不够就先把自己的存款拿出来全垫上。

学院创办之初,梁尚立就前瞻性地意识到,不能按照公办学校的办学模式来办民办学校,一定要按教育改革的办法,发挥出学院自身的优势。对此,梁尚立一开始就为学校提出了“走深化改革之路”的方针。他表示,学院的发展“一定要改革,吸收外国先进、好的经验进来”。他认为培正的教育特点有三,一是以外语口语为重点;二是采用学分制;三是教学人员包括校长都采用聘任制。在这一理念下,学院形成了独特的办学风格。

在2010年左右,梁尚立去世前,身体已经每况愈下,他不能走路要坐轮椅,但他很牵挂学校,要求儿子每两个礼拜一定要送他来学校看一看。梁培建哽咽道:“他来看一次,看一下学校的师生,心里就轻松了,然后回家就可以踏实地睡觉了。”

在谈到父亲梁尚立的一生时,梁培建深情地表示:“他青年时代是抗日的革命者,中年时代是新中国的建设者,晚年又是民办教育事业的开拓者。”

梁尚立用他的一生践行了深厚的家国情怀,带领广州工商界跟党走,弘扬企业家精神,努力做爱国敬业、守法经营、创业创新、回报社会的典范,推动广州民营经济走向更加广阔的发展舞台。

(广州市工商联、广州市总商会、孙晶、何欣、薛仁政采访整理)

A 青年时期:根植济世情怀,传承报国之志

梁尚立的父亲梁培基是民国时期粤港著名的民族工业家,粤港现代医药制造业的奠基人之一,因成功研制专治疟疾的“发冷丸”等中成药而富甲一方。梁培基年轻时就读博济医科学校,曾与孙中山同学。1911年4月,广州黄花岗起义失败,梁培基与革命党人潘达微一起冒险收殓烈士遗体。1925年,震惊中外的省港大罢工爆发,梁培基在香港出资捐款支持罢工,被港英政府列为不受欢迎的人。20世纪的二三十年代,梁培基曾先后在广州兴办制药厂、卷烟厂、炼奶厂、热水瓶厂,创办广州二沙岛珠江颐养园,并投资开发从化温泉疗养院和风景区。梁尚立正是生长于这样一个具有浓厚的义勇情怀和实业

救国情结的名门望族之家。当日寇的铁蹄在中华大地肆意横行时,满腔热血的梁尚立于1938年参加了抗日先锋队,从事抗日救亡工作。他被派往广东清远曲江等地开展抗日救亡宣传工作,并充分利用梁家作为医药商人家族的优势,捐献自家药厂生产的药品救治前线杀敌的英勇官兵以及为抗日先锋队筹措经费。梁尚立一直在党的领导下进行革命活动,后因病到香港休养,他于1940年回到广州,在其父开办的梁培基药厂工作,并对抗日游击队的经费和药品提供支持。在解放战争中,梁尚立以家族企业为掩护,为游击队印制钞票“南方券”,周旋于虎口,书写下为民族解放事业而舍生忘死的激情诗篇。