

厦门味友餐饮管理有限公司董事长王瑞祥谈企业创新发展 老字号需焕新 不能一“老”永逸

晨报记者 叶子申

日前,厦门味友餐饮管理有限公司董事长王瑞祥一结束东南亚的餐饮考察之旅,就开始筹备组织各门店厨师长外出考察学习调研事宜。“餐饮行业变化很快,我们要跟得上时代,持续创新,才能不被市场淘汰。”王瑞祥说。

从1983年进入餐饮行业至今,王瑞祥一直坚持“以味会友,真材实料”的经营理念,由他一手创办的“味友”也成为海内外知名的老字号餐饮品牌。去年,福建省政府办公厅出台《福建省加快新闽菜创新发展三年行动

方案(2023—2025年)》,提出要实施加快“新闽菜”创新发展三年行动,打造国内外知名闽菜美食IP。王瑞祥也认为,推广“新闽菜”恰逢其时。

今年以来,我国餐饮市场持续复苏。国家统计局发布的最新数据显示,2024年1月—2月,全国餐饮收入9481亿元,同比增长12.5%;限额以上单位餐饮收入2374亿元,同比增长12.4%。当前,厦门餐饮业消费也是活力足、人气旺。接下来,味友如何布局?“新闽菜”如何创新发展?外卖行业该如何坚守食品安全底线?近日,记者对话王瑞祥,听听他的见解。

谈创业

从村口小店到连锁品牌

王瑞祥是土生土长的集美人,1983年职高毕业后,他到集美宾馆、厦门宾馆学厨。1989年,他因劳务输出被外派到香港环球公司远洋船做厨师。此后四年,王瑞祥到过十八个国家。“这段经历让我大开眼界。”王瑞祥说,独特的异国料理、在发达国家的所见所闻,都对他后来的企业经营产生了深远影响。

1993年,王瑞祥归国开启创业之路。彼时,集美台商投资区北部新区方兴未艾,王瑞祥趁机在新区内开了一个100多平方米的小店面。“店里摆上几张桌子,自己买菜、炒菜、收银,连员工算起来,总共五个人,味友的雏形算是诞生了。”王瑞祥说,从

那时起,他便一直钻研本地菜,打造原汁原味闽南菜品牌。他还将在国外学到的服务理念,贯穿于店铺经营中。鸭肉面线、目鱼干猪脚、乡土匙子炸、灌口仙景芋头、茶油焖土鸡……台胞们走进味友,迎面而来就是熟悉的闽南风,尝到的是“家的味道”。就这样,味友的名声渐渐传开了。

2005年,王瑞祥租了一个2000平方米的场地,扩大经营规模,员工达到30多人。此后,味友发展进入“快车道”。截至目前,味友已发展成为拥有11家门店的大型餐饮连锁企业,门店遍布岛内外,年营业额上亿元。

谈创新

努力开拓其他互补新模式

在王瑞祥看来,“新消费时代”已经来了,老字号也不能再一“老”永逸,让“老字号”焕发新活力刻不容缓。“我们一直围绕着餐饮,开拓其他互补新模式。”王瑞祥说,2014年味友在杏林营运中心创立了简餐品牌“壹呷壹”和茶饮快消品牌“霖茶”,瞄准企业白领群体。2017年,味友在集美银泰百货开设了一个5000多平方米、可容纳100多桌的无柱宴会厅和“味港”茶餐厅,场内兼营粤菜,填补岛外大型茶餐厅的市场空白。此外,味友在岛内的和平码头、集美财经学院校园、同安环东的阳光小镇开设门店,研发了不少“创新闽南菜”,专注于吸引游客群体。

不仅如此,味友还推出了不

少意境菜、分子料理等全新菜式,完全打破了消费者对传统老字号的“固有看法”。“这些创新发展主要得益于我的儿子王鑫,他在海外留学,实习期间学习了不少世界一流餐厅的管理和服务理念,为老字号注入了新活力。”王瑞祥说。

“目前在味友,00后员工数量占到了员工总人数的40%以上,分布在服务员、厨师、基层管理等岗位。”王瑞祥表示,有了更多年轻员工的加入,味友才能在坚守品质和服务之余,不断推陈出新,满足消费者的新需求。

“目前,味友除了相对固定的30多道传统经典菜外,还会根据不同时令寻找新鲜食材,带给食客更好的味觉体验。”王瑞祥补充道。



餐饮没有特定形式,经营者要在保证“食材本真”的前提下,跟着时代发展,不断满足客户新的消费需求。

厦门味友餐饮管理有限公司董事长王瑞祥。

谈“新闽菜”

本土味道和技艺不能丢

此前,位于上海外滩金融中心的“遇外滩”餐厅,成为国内首家“摘星米其林”闽菜餐厅,其背后的餐企就是来自厦门的知名餐饮集团宴遇。对此,王瑞祥认为,随着餐饮行业的不断发展,打造全国知名的“新闽菜”品牌恰逢其时,“宴遇的成功给了不少向外发展的厦门餐企信心”。

在王瑞祥看来,福建有山有海,物产丰饶,文化多元。闽菜历史也很悠久,且具有清淡、鲜香、鲜嫩、和醇、隽永的风味特色,在烹饪派系中独树一帜。对于如何打造“新闽菜”,

王瑞祥也有自己的想法。“我们要创新,但本土的味道和技艺不能丢。”王瑞祥说,福建不同地区的菜肴各有特色,食材也很丰富,可进行融汇创新,打造特色菜。近年来,味友就采购了省内多地的代表食材,如柴火豆干、红菇、黑山羊肉等,融合研发了不少新菜,受到市场欢迎。

新的一年,王瑞祥也有“走出去”的想法。“今年我们可能尝试走出厦门,先去漳州、泉州等周边地区开店。”王瑞祥说,如果时机合适,味友也会考虑到北京、上海等一线城市发展。

谈外卖

坚守食品安全底线

时下,随着订餐App的兴起和不断延伸发展,各大餐饮企业外卖销量持续走高,不少年轻人甚至依赖上了线上点餐,越来越少去餐馆堂食,王瑞祥也关注到了这一现象。“虽然外卖改变了传统餐饮行业的就餐模式,也让广大餐饮企业迎来了重新洗牌的机会,但我坚持认为,餐饮是一个注重线下体验的行业,希望更多人能到店堂食。”王瑞祥说,包括味友在内,不少餐馆的菜品都具有本地特色,讲究现点现做,才能新鲜又美味。“如果外卖平台不能保证在第一时间将菜品送达,就会影响食品的口感。所以,一直以来,我们都是以堂食为主,外卖只做补充。”

王瑞祥认为,外卖行业在繁荣发展的同时,也存在一些不可忽视的安全隐患。有些店铺的食物生产流程不规范,店主对食材和食物制作过程中的卫生情况不够重视,相关检测指数严重超标。他表示,不管是任何形式的餐馆,都应该做到食材新鲜、安全,品质如一。“食品安全底线永远都不能逾越。餐饮企业想要长远发展,最终依靠的是食品的安全、过硬的质量和优良的服务。放弃食品安全底线,再红的品牌也只能是自毁招牌。”王瑞祥说。

味友代表菜鸭肉面线。



经过多年发展,味友已成为老字号餐饮品牌。