

本报记者 吴礼明



他，圆润的脸庞，一双炯炯有神的眼睛，充满着智慧的光芒。他生性豪爽、乐观开朗，有着天性的领导风范。可是熟悉他的人，都说他是一位幽默、温和的人，他为人诚信、重义气，做事稳重厚道，总能在别人需要帮助的时候伸出援助之手。

他，就是姚经建，北京中商浏阳河大酒楼有限公司执行董事长、北京湖南企业协会副会长。

如今，他的事业如日中天。他创立的京城第一个湘菜品牌——“湘临天下”，推动了京城高端湘菜餐饮市场的发展热潮。他第二次创业打造的北京浏阳河大酒楼是目前北京市档次最高的湘粤菜大酒店之一，已成为北京外宾接待、学术交流、婚庆寿宴、商务往来的重要场所。

他也被餐饮界的人冠以“京城湘菜舵手”、“湘菜奇人”、湘菜行业的“黄埔军校校长”等称号。他还是全国餐饮业唯一获得“2005 年中国企业管理领导人物”奖章的食坛骄子，2006 年他荣获“中国湘菜企业十大影响力人物奖”；2009 年被评为“优秀湘商”，荣获“2009 年度湘商事业十大最具推动力人物”称号；2010 年被湘菜优秀《食尚先锋》杂志称为“中国当今新派湘菜领军人物”。

人们不禁疑惑，在餐饮业发展同质化、竞争日趋激烈的今天，这位“湘菜奇人”究竟是如何施展才华、引领湘菜走向京城、香飘全国的呢？

敢为人先 把握市场商机

姚经建，是湖南长沙人，在他身上有着湖南人那种典型的“敢为天下先”的创新精神和经世致用的务实风格。谈及自己的创业历程，姚经建滔滔不绝。

他的商海起步从湖南开始，曾从事过冰箱、空调等家电设备的集团销售业务。在 80 年代末他就已经成为湖南冰箱、空调界首屈一指的人物。

1993 年，他却做出了一个令人不可思议的举动——开始由家电业转而投资餐饮业。餐饮业不仅风险大、耗时费力，而且投资回报期也较长，当时很多人对他作出的选择表示不解。

然而，姚经建说，他投资餐饮业并不是一时冲动。他认为，“人生的路有很多，一些看似平淡的传统行业却蕴藏着巨大的商

机，关键在于能否静下心来，认真做事，理性把握机会。”

他运用自己多年的商业经验，对长沙乃至全国的餐饮业进行了系统的调研和分析，他发现餐饮业不但值得投资，而且发展空间很大，前景很好。于是，他独资盘下了当时濒临倒闭的长沙南海渔村酒楼，开始了经营湘菜的第一步。在他的全力经营下，短短的一周内，营业额就比接手前翻了 10 倍。

初试锋芒就取得如此骄人的成绩，更坚定了他投资餐饮业的决心。从此，他开始改变自己的人生轨迹，把经营湘菜、推广湘菜当做自己一生重大的事业来经营。

1997 年，他来到北京，奔波于京城的各种餐饮企业。经过一番市场研究，他发现北京的餐饮高端市场主要由粤菜独占，中低端市场则由川菜占据，而经营湘菜的店面仅处于档次极低的大排档经营模式。整个北京城，上档次、有规模、味道纯的湘菜酒楼竟寥寥无几。

这次北京之旅，在他感叹湘菜地位没落的同时，也发现了商机：这是一次振兴湘菜品牌的大好机会。他决定在北京开一家高档的新派湘菜馆，营造良好的就餐环境，让顾客在就餐的同时，就能感受到餐厅的高品位。

2001 年，豪华气派的“湘临天下”酒楼在北京白石桥建成。酒楼建成后，短短三个月便开始盈利。“湘临天下”的成功，不仅使湘菜誉满京城饮食业，打下了属于高端湘菜的市场空间，还形成了“无湘菜不成席”的局面。

迎着这股干劲，2005 年，姚经建与中商集团合作创建湘菜旗舰店品牌“浏阳河大酒楼”，进一步巩固了湘菜在高端市场的地位，也带动和繁荣了京城湘菜的餐饮市场。

据姚经建介绍，浏阳河大酒楼，斥资 3500 万元创办，位于北京西北三环交界的标志性建筑——万柳亿城大厦，雄踞二、三层，设有二楼大厅、宴会厅和三楼豪华包间六十余间，营业面积一万平米，可同时容纳千余人就餐。

浏阳河大酒楼占据的地理位置非常优越。它南临国家行政学院，西接海淀区政府，地处三环与四环之间，毗邻中关村繁华商业区，与亚洲最大的购物中心金源购物商场仅一街之隔，周边还环绕着中国人民大学、北京外国语大学、北京理工大学、国家行政学院等高等院校，可谓人杰地灵，交通便利，经济发达，环境优美。

如今，浏阳河大酒楼能够成功运营，且在京城众多酒楼中占据一席之地，正是源于姚经建当初那种超前的意识和敢为人先的胆略。提起打造浏阳河大酒楼品牌的初衷，姚经建朴实地说：“我希望将湖湘美食献给海内外朋友，让湘菜美名誉天下，造福八方人”。

锐意进取 开发新派湘菜

浏阳河大酒楼虽然已在京城占据重要一席，每天生意兴隆，高朋满座；但是，作为



总经理的姚经建并没有骄傲自满，也没有固步自封，他深知要想取得长远的发展，还有很长的路要走：现在湘菜的跟随者已大量涌入京城，酒店时刻面临着挑战。

没有永远的成功，只有永远的创新。他对记者说，“湘菜只有在不变其神的基础上不断创新，才能满足客人对口味的差异性，所有的条条框框不如客人满意来得直截了当，客人要的是感觉，回味的是味道。未来之路就是与‘食’俱进，日日开拓创新。”

因此，姚经建把“天天与‘食’俱进，日日开拓创新”作为自己的经营理念，一直坚持和推崇浏阳河酒楼新派湘菜的经营模式——“湘菜精做、湘粤结合”。

为此，他大胆引入精品粤菜，在湘菜的基础上使湘粤交相辉映，将湘粤菜系优势互补有机结合。

过去湘菜以油重色浓、辣味突出为特点，尤以酸、辣、香、鲜、腊见长。湘菜加入粤菜原生态的制作方式后，与现代餐饮提倡的健康、营养、绿色饮食观念更相符合，改变了人们对湘菜重油辣的看法。

谈到新派湘菜，姚经建自豪的说，“新派湘菜源于传统，但高于传统，重在升华，它既是中国传统文化，更是湖湘文化的精髓。它是三湘风情的延伸。”

为了保持菜品的原汁原味和独到特色，姚经建还定期派人到湖南进行考察，将有特色的菜肴带到北京，在调料和辅菜的搭配上进行调整和创新，保持色、香、味俱全。

在食材的选择上，浏阳河大酒楼也有严格的选材标准，它坚持用原产地食材，如用苏轼被贬地东坡的猪肉来做地道的“东坡肉”；空运湖南的水鱼来做名菜“良友水鱼”；寒菌面则必须用长沙特产于松上的寒菌；丝瓜则非醴陵的不上菜。

2006 年 5 月第四届中关村国际美食节上，该酒楼的“良友水鱼”、“水晶鱼冻”两道菜品在“中华美食养生烹饪技术交流会”上一举夺魁，获得金奖。不少领导在浏阳河大酒楼品尝“良友水鱼”时，称其为“天下第一

汤”。

2007 年，酒楼又隆重推出了“脆皮糯米鸭”、“浏阳满堂红”、“炭烧澳洲生蚝”、“红烧袋鼠尾”等新菜品。

几年下来，姚经建共领导和开发了 1000 多道湘菜新品种。

不断创新才能保持领先。姚经建还是把世界“辣椒之王”泰椒用于湘菜烹饪的首倡者。他看到广东、海南酒楼普遍使用的餐间配料泰椒圈辣味独特，色艳、味香，但因为过于浓辣，许多厨师都不敢采用。

然而，姚经建却坚持将泰椒引入菜品之中。刚开始客人都频频称辣，甚至产生了一种小小的畏惧。但姚经建并没有因此轻言放弃，对泰椒的信任、对市场的了解以及对创新的追求让他最终坚持了下来。果不其然，一个月下来，客人奇迹般地由畏惧到接受，由接受到喜爱，最终到无法舍弃。这次尝试获得圆满成功，也为新派湘菜的发展铺设了一个台阶。

姚经建说，他的工作风格就是做任何事情不但要做好，还要做精，与时俱进，开拓创新，也正是这样的工作态度和工作方式，使得新派湘菜日益发展壮大。他说，“湘粤结合的新派湘菜经营模式更加适应市场，使新派湘菜在京城激烈的餐饮竞争中占得一席之地，并正以绝对的优势引领湘菜市场发展的新潮流。”

精心管理 引领品牌发展

在多年的餐饮管理中，姚经建坚持“以人为本”的企业文化，紧紧抓住产品、服务、员工等核心环节，始终坚持“员工第一、顾客至上”的管理理念。按照他的理解，把员工放在第一位才是实实在在的以人为本，只有让员工满意，才能更好的服务顾客，全力满足顾客的要求，让顾客高高兴兴的消费。

为此，他投入费用数十万元用于员工

的知识培训以及综合素质的培养。工作之余，姚经建本人也经常参加各种培训和学习班。他说：“学习培训不能当成成本，成本是要节约，但给员工提供学习培训是一项投资，投资是和效益成正比的，投资大回报就高。”

他用他的人生经历告诉每一位员工和身边的人：一个人的爱心有多大，事业就有多大，舞台就有多大。生命就是一种爱，在他的引导下，每月 27 日成了浏阳河大酒楼的行善日，他亲自带领着员工来到海淀残联，给残疾儿童送温暖。

他要把企业建成一个学习型的组织，不仅让员工学会如何赚钱，更要让他们学会一些知识和经验。他充分信任员工，鼓励员工发挥自主能动作用，“不论哪个岗位，在这个岗位工作就是这个岗位的总经理，就是这个岗位的老板，做自己岗位的主人”。

他还对员工进行亲情化管理，每个月开一次员工大会，对在工作中表现积极，为酒楼付出了辛勤劳动的员工以及当月过生日的员工进行表彰庆祝，感谢他们为酒楼付出的努力。他说：“我最大的爱好就是与员工亲密相处，毫无介蒂。”

浏阳河大酒楼还是京城第一家引入“三效管理”制度的酒楼。“三效管理”制度也被称为“餐饮业黄金管理制度”，它是提高企业物的使用效能、人的工作效率、企业的经济和社会效益的现场管理方法。简称“3E 管理”。

“三效管理”的主要内容可以用十二个字概括，即“天天整理、事事规范、人人自律”。企业“天天整理”是指员工要天天整顿清洁企业现场环境、安全使用维护设备设施，确定所用物品的合适数量及其存放位置，以提高设备、物品、原物料的使用效能。“事事规范”是要求员工合理规划企业现场区域，按部门和岗位制定工作流程，将企业经营管理理念标准化、目视化，并有保证执行的措施，以提高工作的质量和效率。“人人自律”是要员工热爱企业，忠于职守，相互配合，努力学习，不断创新，提高自我素质。企业有建设团队的理念制度和办法，以持续提高企业经济和社会效益。

在姚经建的“三效管理模式”下，浏阳河酒楼的 brand 影响力正在不断提高。据他介绍，在过去的四年里，浏阳河大酒楼已成功的接待了很多大型宴会、商业聚会、政府会议以及新闻发布会。有北京湖南企业协会常务理事会和湖南参加“两会”的部分企业代表参加的座谈会、有邵华将军和毛新宇为毛泽东曾孙毛东东举行的两周岁生日宴、有著名歌唱家宋祖英为孩子举行的百日酒宴、有中视在线举办的媒介答谢会、有张学友举行的《雪狼湖》谢幕庆功宴、有凤凰卫视年终答谢会、有全国首部大型狂欢儿童剧《魔山》庆功会、有时任回良玉副总理等部级以上领导的新春茶话会、有《熊猫大侠》的关机仪式以及各种婚宴等等……

谈到浏阳河大酒楼的未来发展，姚经建充满了信心，他豪情满怀地说，“我希望浏阳河大酒楼誉满京城，名扬四海，走向世界，更希望湘菜能够香飘万里、香飘世界，这是我以后的工作重心和目标所在。”

《企业家日报》 中国企业的思想阵地 经济市场的冲锋号角

开创内容与形式的大型财经新报章

统一刊号：CN51—0098 邮发代号：61—85 北京：010—87721045 87527365 52896956 52896958 成都：028—87319500 68230696

新浪官方微博：@ 企业家日报 @ 今日微报道

全国各邮政局（所）均可订阅 全年定价：450 元